

# 20 岁学做人 30 岁学做事

丁 一 编著

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

## 内 容 简 介

20岁是一个人一生真正的旅程起点，你想成为什么样的人 would 决定你以后的路怎么走；30岁是一个人一生真正的成熟起点，你如何做事决定了你事业的高度和未来的成就。20岁学做人，明道；30岁学做事，优术。不管我们是想有所成就改变世界，还是想像平凡人一样美满幸福，都需要我们懂得生活，懂得20岁先做人，30岁去做事。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有，侵权必究。

## 图书在版编目（CIP）数据

20岁学做人，30岁学做事/丁一编著. —北京：电子工业出版社，2012.4

ISBN 978-7-121-15682-3

I. ①2… II. ①丁… III. ①成功心理—青年读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第002040号

策划编辑：胡 南

责任编辑：徐 萍

印 刷：

装 订：

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：14.75 字数：165 千字

印 次：2012年4月第1次印刷

定 价：29.80元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

## 序言

---

有个在剧组工作的朋友问我，一个人最完美的演出是什么？关于这个问题我想了很久，是乔布斯用生命本色出演的改变世界，还是陈阿婆用一双手托起小悦悦的瞬间？我一开始没有答案，相信很多人也没有。

人活着有三个境界：青年的时候比才气，中年的时候比物质，晚年的时候比境界。如果朋友你恰好是30岁，不是官二代也不是富二代，没有中彩票，你可以想一想——是不是你的孩子喜欢帅气的影星？是不是比尔·盖茨正在做慈善？而你自己，是不是又在为柴米油盐奔走？对于不同的人，在不同的阶段都有属于自己不同的精彩，可是，在礼堂吹萨克斯风的精彩只有5分钟，开路虎环青海湖的潇洒只有5天，捐赠自己所有财富的愉悦也许也只能持续5年。

那么，有没有一种演出是每个人都可以做的呢？而这种演出在心理上又符合各个年龄层人群的追求，或为躁动、或为安宁、或为一种莫名但又无比向往的心绪而奔赴的旅程。

“日啖荔枝三百颗，不辞长作岭南人。”走过世界，穿过四季，

到头来人往往追求的是一种内心的舒适和满足，这种满足或者改变世界，或者幸福安康，方式虽有不同，但深处的含义一样——都是懂生活，懂欣赏。这样的境界是一种踏实，而现实生活中能找到这颗“荔枝”的人其实并不多。

我们总在说着幸福，可我们总是忘了问自己：今天我快乐吗？如果你还没有快乐，又何谈更遥远的幸福。

一个人最完美的演出是找到自己的世界。在这个世界里，他活得舒服，知道自己想要什么；在这个世界里，他帮助别人，能够为社会作出贡献。这是一个漫长的过程，需要积淀，这也是一个顺其自然的过程，只要你懂得做人做事。

20岁是一个人一生真正的旅程起点，你想成为什么样的人决定你以后的路怎么走；30岁是一个人一生真正的成熟起点，你如何做决定了你事业的高度和未来的成就。

长江商学院将这样一句话变得更加博大精深，我非常欣赏，这句话就是“取势，明道，优术”。学做人是明道，也就是为自己树立一座灯塔，有所为有所不为，让自己知道什么才是自己；学做事是优术，是为自己扬起一轮风帆，做什么，怎么去做，让自己实现自己的追求。

这是一个混沌的世界，我们想不清楚是因为站得不够高，看得不够深。这样的世界需要我们有摩顶放踵的气魄，让我们比计划的更好。20岁学做人，30岁学做事，没有捷径，也没有提前量。

丁一

## 目录

---

## Contents

### 第一章 20—30岁学做人，决定一生的成败 / 001

第一节 20—30岁，做人不能只靠热情 / 001

第二节 20—30岁，你的坚韧需要变通 / 010

第三节 20—30岁，直率的性情要适度 / 019

第四节 20—30岁，要保持清醒的头脑 / 025

第五节 20—30岁，要控制自己的情绪 / 032

第六节 20—30岁，别成为情感的奴隶 / 042

第七节 20—30岁，要拥有果断的判断 / 052

### 第二章 20—30岁，要成大事，先做小事 / 063

第一节 不为失败找借口 / 063

第二节 敷衍了事就无法成功 / 068

第三节 细节决定成败 / 074

第四节 细小的工作也需要认真 / 079

第五节 每件事都值得去做 / 084

第六节 提高你的工作效率 / 088

### 第三章 20—30岁，要学会拿得起、放得下 / 099

第一节 拿得起、放得下是处世的真谛 / 099

- 第二节 舍弃之后得到更多 / 107
- 第三节 别让情绪的失落影响自己 / 113
- 第四节 帮助他人的效益 / 122
- 第五节 失去机会就创造机会 / 130
- 第六节 嫉妒是最大的敌人 / 138

#### **第四章 20—30岁，要学会积累自己的人脉 / 145**

- 第一节 朋友是一生最大的财富 / 145
- 第二节 善于寻求朋友的帮助 / 163
- 第三节 20—30岁，你需要这样的朋友 / 176

#### **第五章 成功的最后一块拼图 / 183**

- 第一节 认识自我，开发潜能 / 183
- 第二节 骑驴找马，身体力行 / 190
- 第三节 稳中取胜，不急不躁 / 195
- 第四节 等待机会，整合资源 / 202
- 第五节 调整心态，放手一搏 / 208
- 第六节 敢于坚持，决不放弃 / 216
- 第七节 持之以恒，懂得专注 / 222

## 第一章 20—30岁学做人，决定一生的成败

---

### 第一节 20—30岁，做人不能只靠热情

在历史上，许多人都是在20—30岁的时候靠着满腔的热情去努力和拼搏获得成功的，但是，只靠热情往往容易使自己缺乏周全的考虑，最终导致失败。历史证明，一个人要达到最后的成功，必须满足三个要素：清晰的目标、坚定的行动和持续的努力。成功绝不是轻而易举的事情，它的获取需要大量的积累，一步一个脚印，踏踏实实，而绝非只靠着满腔热情就可以达到。

#### **只靠热情，难以成事**

想当初，西楚霸王豪情万丈，却最终饮恨乌江，英雄美人随波消散。要知道，曾经的项羽是何等的潇洒，指点江山，纵横天下，可惜他只靠热情，不想后果，最终无可奈何，刚愎自用，带着满腔的悔恨，落得个惨淡收场。

忆往昔，武圣关羽一身是胆，却最后败走麦城，桃园结拜随风消逝。曾记否，曾经的关羽是何等神勇，过五关，斩六将，千里走单骑，奈何他骄傲自大，怀疑手下，直接导致傅士仁和糜芳投降东吴，自己前功尽弃，战死沙场。

满腔热情，有的时候确实能给人以勇气，让人敢于挑战，这是热情给人的积极的一面。热情能帮助我们排除万难，为了自己的信念和理想而努力奋斗，在许多伟人身上，热情都是必不可少的品质。

但与此同时，我们也必须看到，仅有热情也容易让人失去判断力，考虑不周。先有项羽，后有关公，都是仅有热情而导致失败的鲜活的例子。他们的认知总是停留在狭窄的层面，看不到立体的和多元的利害关系，等到最后发现犯下大错的时候，一切已经来不及了。这就是我们为什么常说，在面对敌人的时候，有热情无计划，只会让自己陷入被动挨打的境地。而周全策划，知己知彼，才是取得胜利的最佳途径。如果仅靠热情去战斗、靠热血去拼杀，却忽略了对敌我双方优势、劣势的分析和研究，那么取得胜利就只能靠运气了，因为运筹帷幄已经远离，一切已经不在自己手中掌握。

一个人踌躇满志，想着要干一番大事业的时候，往往也是一个人过度自信、感性的热情大于理性思考的时候。年轻人总是容易把事情简单化，感觉不到世界的不可知有多快、多深，因而容易失去理性的判断，再加上尚未定型的性格，遇事容易冲动，往往容易因无知而无畏，造成不可挽回的后果。这个时候，仅靠热情就是不理智的，也是欠缺智慧和考虑的。



每个人都有一个阶段，在那个阶段，避免不了会出现做事莽撞、想不到后果的情况，哪怕是最终的成功人士，也不能规避。因为从头到尾既热情又头脑冷静的成功人士实在是少之又少。要取得成功，热情其实是必不可少的条件。没有热情，就没有做事的推动力，也就缺乏了持之以恒奋斗的能量。

可是，怎样才能保持热情的同时，又能达到最后成功呢？

我觉得要解决这个问题，应从三个方面着手：第一，将热情化为清晰明确的目标；第二，将无知者无畏转化为勇敢和魄力，向着这个目标努力去拼搏和追寻；第三，将热情融入持之以恒的奋斗中，不断地积累和实践，不管遇到什么困难，也不论遇到什么挫折，都坚定不移地相信自己的目标，直至达到最后成功。

## 要有明确的目标

卡耐基曾说过：“任何一个不甘于平庸的人必然会有一个明确的追求目标，如此才能调动起他所有的智慧和精力。”

歌德曾说过：“人生至关重要的事情是要有远大的目标和达到这个目标的雄心壮志。”

现实生活中许多鲜活的例子都表明，正如两位伟大的先驱所说，假如一个人没有清晰而明确的目标，那么，他的所有努力都是事倍功半，到最后只会落得个白忙活一场、没有任何收获的结局。

20—30岁是否有明确的目标是一个人成功的基石，决定了一个

人能否成功的方向。它能给你一个看得见的未来，告诉你该如何前行，向哪个方向前行。当你一步步去实现这个目标的时候，你就会得到满足。你会拥有成就感，感受到梦想的重量和美好。

明确的目标可以各不相同，但目标本身带给我们的是如何塑造自己的行动指引，本质上是在给我们一个启迪，教会我们探索如何做人。事实证明，只有清晰而明确的目标作推动，一个人才能一直处于激情的状态中，不断地奋发进取，朝着可以看到的未来一步一个脚印地前行。

也许你不禁要问：目标到底是什么？我觉得，目标是一种信仰，是一个人对自我的承诺和期盼。它是一份要求，能够长时间调动一个人的积极性。一旦想到这份对自己的要求，就会产生一种强大的动力，得到一股无坚不摧的力量；一旦想到这份对自己的要求，就会为之努力和奋斗，不断地完善自我，坚定不移地向目标进发，不轻易放弃，不轻易妥协；一旦想到这份对自己的要求，就会勇敢地实现超越，超越自我，超越困难，走出一条实现自身价值的成功之路。

目标是一种具体化的指向和信念，有目标的人一定有梦想，甚至这份梦想是别人口中常说的“春秋大梦”。但是，梦想是步入成功的阶梯，因为梦想本事就好似目标，而目标是成功的基石。无数的伟人和精英都是梦想者，而且是最好、最勇敢的造梦者。他们的梦想一旦建立，目标也就随之建立，就会发挥自己的潜能和极致，将自己的整个身心投入到梦想之中。因此，一个人能否成功，目标的确定是首要的。目标能照亮前行的路，是做人的第一步。

对于事业，目标同样是必不可少的。一个人如果忽视目标定位，抑或始终找不到自己的目标，那他的生活就会没有节奏，惶惶终日而不知所措，要达到理想的彼岸更是天方夜谭。从这个角度来说，明确的目标，不仅是做人的基础，也是迈向成功的第一步。

没有目标却能够出人头地，这样的例子是不可想象的。换言之，目标对于成功，犹如地基对于高楼一样重要。对于成功的人来说，过去或是现在的情况是怎样的并不重要，而未来他要得到什么，想要取得什么结果，才是最重要的。列夫·托尔斯泰曾经说过：“人活着要有生活的目标：一辈子的目标，一段时间的目标，一个阶段的目标，一年的目标，一个月的目标，一个星期的目标，一天、一小时、一分钟的目标。”

### **勇敢的行动是成功的必经之路**

想要收获成功，并不是许多人所言的那样简单，20—30岁的人指望握着一本成功宝典就能收获结果是不现实的。我们用地图打个比方，一张地图，不论它的比例尺多么精密，标注多么精确，它都不能凭空带着你在地上旅行。再比如法律，一个国家的法律再完美，再细致入微，也不可能阻止和杜绝所有的犯罪。要想成功，行动是唯一的钥匙，只有行动才是地图和法律的答案。因此，我们必须牢记“行动”这一准则，不拖延，不犹豫，勇敢地用行动去实践。

我们不能搁浅今天的行动，想着明天我再去做，一切都还有时

间，正所谓“明日复明日，明日何其多”。行动需要你立即执行，即使行动的结果不能立即显现出来，达不到立竿见影的效果，却总好过拖延和逃避。只有目标，却没有具体行动的人，其结局注定是可悲的。这就好比一个人对彩票的期待，如果连买都不去买而只是期待，试问他如何能实现中得头奖的梦想呢？

行动需要依靠习惯的力量去支撑。我这就要实践，我这就要做好。能够做到这一步，就意味着我们正朝着目标前行，离成功也就不再遥远。穿山越岭，披荆斩棘，即使伤痕累累，也决不后悔，决不退缩。

我必须马上去行动！我有我的目标，我有我的梦想，我要实现我的梦想！因为我要拥有成功和财富，我渴望最终心灵的平和与财富的自由。如果我不马上采取行动，等待我的只有失败和暗淡的日子。

一天天的重复，一天天的工作，只为维持生计的上班族，早已麻木了自己的心智，忘记了理想，也没有了目标。当理想和目标随时光和现实的压力消逝，那些持之以恒、像抓住最后一根救命稻草一样抓着自己梦想的人，却已经开始收获，得到了自己想得到的事业和成就，同样的开始，不同的结局，他们俨然已是两种人，差距也越来越大。

当闹钟响起的时候，懒惰的人按掉闹钟，再给自己十分钟，而那些将要迈向成功的人，却已经在征途上。

成功不等人，更不会留守在原地，财富也不等人，更不会凭空出

现。如果我们一直犹豫不决，机会必然溜走，最终品尝的只有失败。

不经历风雨，怎么见彩虹，没有人能随随便便成功。只有经历了坎坷，守住了坚持，在行动中追逐梦想和目标，成功才会如期而至。

## 持续的奋斗是成功的推手

20—30岁的人有了明确的目标，也有了果敢的行动，如果说距离成功还缺少什么，那就是持之以恒的奋斗了。

人生不如意事十之八九，没有一帆风顺的船，即使有了明确的目标和果敢的行动，危机和挫折也不可避免。通往成功的道路上有荆棘和曲折，我们将不可避免地受到影响。在面对不利于成功的环境时，我们要做的，就是坚持不懈，持续地去奋斗。

美国总统林肯小时候的住所是个简陋的茅舍，没有窗户，也没有地板。这个小小的家距离学校还非常远，家附近没有报纸书籍可以阅读，甚至连必需的生活用品都缺乏。如果从今天的角度来看，几乎可以说林肯生活在荒野。但就是在这种条件下，他每天坚持跑步到同样简陋的学校上课，每天都是二三十公里。在自己的学习上，他常常为了几本书要跑一二百里的路，而且晚上还要靠着燃烧木柴微弱的光来阅读。只接受了一年学校教育的林肯，在艰苦卓绝的环境中，依然持续努力，不懈地奋斗，最终成为美国最伟大的总统。林肯的事迹告诉我们：再艰苦的环境，我们也能通过不懈的努力去征服。

许多成功人士的经历，当我们去细细体味的时候会发现，他们几乎都是在很早就确立了自己的目标，在目标确立后，他们为之付出了大量的实践和行动，在这个过程中也都先后遇到了各种困难。不过，同样的，他们都没有因此放弃，取而代之的是充满信念，继续奋斗，最终以惊人的毅力，战胜了一切拦路虎，取得了最后的胜利。他们其中有许多人自身条件非常一般，但就是靠着不懈的奋斗，最终完成了从丑小鸭到天鹅的蜕变，跻身于世界名人之列。他们的努力及成功的足迹，给在他们之后的一代又一代人的奋斗之路做了最好的指引。

出生在英国萨里郡的迈克尔·法拉第从小家境贫寒，因家庭贫困小学也仅上了几年，13岁便在一家书店当学徒。工作之余，法拉第有机会读到许多科学书籍。于是，利用自己的业余时间，法拉第自学电学和化学，并为了验证书上的内容，亲自动手做简单的实验。他倾心于科学，专心致志地研究，这个贫苦铁匠家庭的孩子几十年如一日，最终成为英国著名的化学家和物理学家。

贝多芬是德国最伟大的音乐家之一，他出生于德国波恩的平民家庭，一生坎坷，没有建立自己的家庭。贝多芬26岁时有耳聋的症状，到了晚年全聋，与人交谈只能通过谈话册。但是，孤寂的生活并没有使他隐退和沉默，在那个封建复辟的年代里，一切进步的思想都遭到禁锢，但贝多芬依然坚持“自由、平等”的信念，通过作品和言论，为共和的理想呐喊，写下了日后不朽的名作《第九交响曲》。

可见，要想获得成功，任何不脚踏实地的空架子都不能有。如果偷工减料，投机取巧，那毫无疑问，得到的结果必然也是缺斤少两的。伟大的成功只属于那些朝着目标持续奋斗的人，因为在他们心里，一次失败，只是新一轮奋斗的开始，如果再失败了，那就再开始。他们懂得，奋斗会使失败最终变为成功。

## 第二节 20—30岁，你的坚韧需要变通

很多伟人不屈不折的情操和身上流露的浩然正气常常让我们折服和钦佩，但是我们却又惊奇地发现，他们中的大多数人都得不到善终结果，这不禁又令我们思绪万千。古语有云：至刚而易折，至阳则易灼。历史上有许多伟人，恰恰就是因为过于耿直和阳刚，最终不为他人所容。现实生活中，勇于同困难斗争是好事，但这并不意味着要钻牛角尖。所谓“他山之石，可以攻玉”，我们所需要的其实是掌握坚韧和变通。在困境中能屹立不倒，在逆境中能另辟蹊径，化险为夷，用更巧妙的方式最终解决问题。

### 变通，让困难不再是困难

《易经》告诉我们：“穷则通，通则变，变则久。”

我们经历的生活，是我们自己的选择。如果我们可以用批判或者赞赏的眼光看待生活，那么，越来越多值得关注的事物将被我们看到或发现，从而真正掌握生活的规则。

机会是无处不在的，如果我们把挑战看做是一次可以有所创造



的机会，那么每一种境遇都能呈现给我们一个全新的机会。没有境遇是固定的，除非你执意要使它成为那样。实际上，每一个人都可以使任何事物发生改变，前提是它在你的想法里面得到了变通。

任何人遇到困难，或多或少情绪都会受到影响。这时一定要控制好情绪。因为，在人生的旅途中，挫折和困难都是难免的，人生的起落无法预料，但是有一点我们要牢记：永不放弃。当我们遭遇挫折的时候，不要沮丧和绝望。无论发生什么，无论有多痛苦，都不要整天陷在其中无法自拔，不要让无尽的痛苦占据心灵。要给自己一个暗示，尽量摆脱困境，让快乐重新回到身边。困难来临时，我们有勇气面对并打倒它，相信自己有顽强的意志，能够战胜所有的困难。一个有坚定目标的人，才是一个能排除前进道路上的阻碍、勇敢地朝着自己目标迈进的人。坚强的意志，顽强的毅力，这些可以帮助我们排除一个又一个困难，也能帮助我们争取一个又一个胜利。面对无能为力事情和无法改变的不幸时，就让我们抬起头大声呼喊：“没什么了不起的，这不足以打败我！”或者耸耸肩，告诉自己：“忘掉它，一切都会过去。”

从痛苦和困难的阴影走出来后，要及时补充新的知识到头脑中，大脑每时每刻都需要新东西来补充，这种补充能使情绪发生积极作用。有一些好的办法，比如用繁忙的工作，或者通过参加有兴趣的活动来补充和转换。在研究量子理论的时候，德国物理学家普朗克的两个女儿先后死于难产，与此同时，他的妻子也去世了，甚至儿子也不幸死于战争。但是，普朗克没有在怨恨中蹉跎岁月，而

是加倍地努力工作，转移了内心巨大的痛苦。情绪的转换不但使他忘记了痛苦，还使他发现了基本量子，最终获得了诺贝尔物理学奖。再举个例子，我们都知道一场大火烧光了爱迪生的成果和设备，可他却说：“大火把我的错误全都烧光了，现在我可以重新开始了。”

记得有位记者问美国总统威尔逊贫穷是什么滋味，于是，威尔逊向人们讲述了一段他的故事：“我10岁时离开了家，当了11年的学徒工，其间每年可以接受一个月的教育。经过11年的艰辛工作，我得到了六只绵羊和一头牛作为报酬。它们被我换成了84美元。从一出生一直到21岁那年，我没有在娱乐上花过一美分，每一美分怎样使用都是经过精心计算的。在我21岁生日过去之后的第一个月，我带着一队人马去了人迹罕至的森林，去采伐原木。每天，我都是在第一缕曙光升起之前起床，然后一直辛勤工作到夜晚为止。一个月夜以继日的辛劳努力后，我得到了6美元的报酬，当时在我看来这真的是一笔大数目。每一美元都跟今天晚上那银光四溢、又大又圆的月亮一样。”

在穷困中，威尔逊没有自暴自弃，也没有抱怨，他把这些苦难当做是上帝对自己的磨炼，是上帝给自己的一种成功的方法。因此他下定决心，不让任何一个提升自我、发展自我的机会溜走。像他一样深刻理解闲暇时光价值的人很少，而他就像抓着黄金一样抓住了自己零星的时间，不让一分一秒的无所作为从指缝间滑过。在威尔逊21岁之前，他已经读了1000本好书。想想看，这对于一个农场

的孩子，是多么艰巨和不可思议的任务。

实际上，只要学会变通自己，变通思想，在困难面前尝试换个角度去看问题，换个角度解决问题，你会发现世界原来大有不同，一条蹊径就摆在面前，一切困难在刹那间甚至变得很可爱，障碍也不再是障碍了。

### **坚韧，让困难迎刃而解**

有句古老的格言在欧洲很流行：一个人拥有勇敢的坚韧，那么，无可避免的祸患也将会被征服。

我们都熟悉《易经》里说的：“天行健，君子以自强不息。”

坚韧是世界上很少能够被代替的东西之一，就像教育不能被代替，先辈的遗产不能被代替，明月和月光也同样不能被代替一样。坚韧，是成大事者的特征，这些人甚至可以没有其他品质的辅助，但是坚韧却不能缺少。苦力者不厌劳动，劳动者不觉疲倦，困难者不感到沮丧，这一切一切的原因，都是因为这些人身具备坚韧的品质。

可以这样说，坚韧是一切困难的终结者，各行各业的成功人士，试问有哪一个没有经历坚韧就随随便便获得成功了呢？

出生于贫穷科西嘉没落贵族家庭的拿破仑，其父亲却送他到一所贵族学校读书。他的同学都很富有，经常讽刺他的贫寒。拿破仑非常愤怒，却也一筹莫展，只能在各种威势之下屈服。5年的痛苦，

5年的忍受，拿破仑把每一种嘲笑和每一次欺侮，以及每一种轻视的态度，都当做他不断增加自己决心的动力，他发誓要做出自己的业绩，他坚信，自己是高于别人的。

他是如何做的呢？当然，这不会是一件容易的事。他并不是嘴上说说而已，在心里，拿破仑默默地筹划着，决定利用那些没有头脑而且眼高手低的人作为自己的筹码，去争取自己的名誉和财富。

拿破仑坚韧不拔的努力，换来的是16岁便成为上尉的起点，虽然他同时也遭受了打击，那就是父亲的去世。从那以后，拿破仑不得不从很少的薪金中省出一部分用来帮助母亲，虽然那一部分薪金已经很少。在军队里，同伴在空闲的时间里都去赌博和追女人，而身材矮小的拿破仑却没有资格，他不仅丢掉了上尉的职位，同时，贫困也使他失去了后来通过艰苦拼搏而争取到的职位。但是，即使是这样，拿破仑也没有气馁，他仍然坚韧不拔，不断地改变方针和策略。拿破仑开始埋头苦读，不断学习和丰富自己的见解和知识，他知道，这是他和别人竞争的底牌。读书是和呼吸一样的，它们都是自由的，可以不花钱在图书馆借书，这让拿破仑获得了极大的收获。

对自己毫无帮助的书拿破仑是从来不会读的，他更不会单单依靠读书来消解心中的压抑情绪，他只读对现实有帮助，能够有助于实现自己理想的书。成长的遭遇没有乱了他的方寸，反而使他静下心来，静静地坐在那里钻研，一本一本地阅读，一点一点地沉淀，他发誓要让全世界的人都知道自己，知道自己的才华，他要取得自己想要得到的一切。

几年的时间很快就过去了，仅从读书时摘录下来的笔记，就有400多页。他有时会想象自己是一个总司令，于是便将科西嘉的地图全盘托出，他画的地图上，清楚地标注了在哪里应该怎样布置防务，这些用数学方法精确计算出来的布置体现了拿破仑卓越的能力，绝不是简单的臆断。

长官见拿破仑的能力很强，于是开始派他执行一些任务，这些任务都是需要极复杂的计算的。拿破仑很好地完成了任务，于是他获得了新的机会，开始触及自己一直倾心的权势。

就像水到渠成那样，一切都改变了，先前曾经嘲讽过他的人，现在都聚集到他的周围，都想要捞到一点好处；先前曾经轻视过他的人，现在都希望做他的朋友；先前曾经挖苦过他没用、矮小、死用功的人，现在都开始无比地尊重他。这些人都变成了非常拥戴他的人。

拿破仑的例子充分说明，在困难面前，勇敢地展现坚韧不拔，与困难抗争到底，最后的结果必然是胜利。一生下来就比别人差的人是不存在的，残疾的人最后成为著名的音乐家、运动员或舞蹈家的例子在现实生活中比比皆是，我们不禁要问，心智健全和四肢没有问题的我们为什么不能创造出属于自己的功绩和财富呢？现实生活中能够取得一些成就的人并不多，其实失败者在很大程度上就是因为缺少拿破仑的这种坚韧的毅力。大多数人在遭受几次不幸和挫折之后就自认失败，把它看成是生命里的滑铁卢，从此失去勇气，一蹶不振，再也提不起精神，最后选择了屈服，在成功的旅途上半

途而废。其实在真正坚韧的人眼中，根本没有所谓的困难，即使是失败，他们也不会把一时的挫折当做最后的结果，而是仍然选择继续坚定地走下去。在失败后的继续和坚持，比之前更有决心和毅力。

其实，苦难就是伪装了的幸福，只有那些既有坚定的信念，又有坚韧不拔的毅力的人才能战胜苦难，除去苦难的伪装，见到它的本质，并取得最后的成功。坚韧是成功者的特征，一个人如果没有坚韧的品质，就不敢去抓住机会，也不敢去冒险，在困难来到的时候，他会自动退缩，获得小小的成就就会主动满足，像这样的人被历史无数次证明，是成不了大事的。许多伟大的大人物，都是坚韧造就的成功。埋头研究的发明家，是何等艰苦，他们的成功是遥遥无期的，但他们始终能坚持不懈。世界上一切伟大的工业，也都在坚韧者的掌控中，当其他人开始放弃的时候，他们依然选择坚定地奋斗。真正有坚毅品质的人，总在埋头苦干，不辞辛苦，直至最后取得成功。

### **不能改变环境，但能控制想法**

人都生活在一定的环境之中，这份环境包括自然环境和社会环境，外部环境总是有好有坏，且同时影响着我们内心的世界。20—30岁当困难来临的时候，许多人都选择往后退，心里充满落魄与失意，不是想着自己主动解决，而是等着救世主的降临。相反的，有

些人则会选择运用自己的能力，继续坚持，在同样的环境下，最后取得了令人瞩目的成就。许多伟大的事业都是在困难的时期开始并慢慢建立起来的。这是因为这些事业的创始人拒绝顺从所谓的不可战胜的困难，他们总是向前方前进，主动抗争。每个有些许常识的人都明白一个道理：一个人不能改变自己周围的环境。但是，我们虽然改变不了环境，却能够控制自己的想法，而且通过自己的想法，通过主观能动性，我们可以间接地实现对周围环境的控制。

曾经有一位做塑料制品生意的商人，他遇到了客户的投诉，客户称在一批货检中的大部分产品都不合格，要全部退货，对方相当生气，态度暴躁。商人并没有被客户气愤的态度吓倒，也没有因此恼怒，而是迅速赶到客户投诉的工厂，了解事情的情况。最后了解到是客户方质检程序的问题。商人发现，对方的质检程序太过严格和苛刻，完全不是检验其供应品种塑料制品的方法。发现其中原委之后，商人并没有因为自己占理，就对客户横加指责，发泄不快，而是友好地对检查程序的相关部分提出了自己的问题，蜻蜓点水般地用请教的语气询问起这种塑料制品用这种检验程序是不是不合适。慢慢的，客户的态度发生了变化，最后，客户承认了是自己的失误，并非常诚恳地致歉。

这位商人在友善的氛围中巧妙地化解了本可能发生的争执，同时还为自己赢得了一位客户的友谊。

成功和失败有时仅仅取决于当事人的想法，成功的人总是运用积极的方式去思考，用乐观的精神来支配和掌握自己的人生。而失

败的人恰恰反其道而行之，他们的事业和人生总是受到过去种种疑虑和失败的影响。在困难面前，成功的人依然有积极的想法，他们相信办法总会有的，不断鼓励自己，并利用一切能用到的资源去解决问题，不断前行，直到成功。而失败的人在困难面前往往会先被失败和困难的巨大挫折或压力吓倒，尚未努力，就认为已经没有解救的办法了，最终陷入失败的深渊。



### 第三节 20—30岁，直率的性情要适度

直率是一种性格，在一个人20—30岁的时候这种性格尤其明显，而性格在一定程度上是会决定一个人的命运的。直率性情的人，诚实可靠，不会在暗地里给人捅刀子，也能够赢得信赖。但是他们总是习惯于说话直接，不会拐弯，不会圆滑，性子急，为人处世又易于莽撞。这使得他们经常容易说出不合时宜的话，从而得罪别人。和气生财是我们常说的道理，但如果你和自己的客户或同事总是因为直率的性格而不合，试问你又怎么能取得成功呢？

#### 直率性情，过犹不及

人们总能对具备直爽、率真和坦诚等品格的人的故事如数家珍，因为大家很自然地认为这种品格是正直与诚实的象征，而说话藏着掖着、喜欢玩手段的人，人们普遍认为不可靠。

在现代，比较典型的例子就是彭德怀，他性格耿直，脾气火爆，很多人都领教过。彭总立场坚定，爱憎分明，疾恶如仇，总是喜欢为民请命。他的这种英雄本色，注定会千古流芳，有助于在人

们的心中留下一座不朽的丰碑。

历史上，李逵和张飞的性情也是直率火爆。当张飞得知二哥关羽长兵败麦城，被东吴所杀后，张飞报仇心切，完全不顾实际情况，下令范疆和张达两位副将在三天之内制办白甲白旗，三军挂孝讨伐东吴，这在当时来说完全是不可能完成的任务。范、张两人向张飞谏言，表示时间太短，根本完成不了任务。张飞听后，当即暴怒，重重地鞭答了二将，声言如果期限内完不成就要杀二人以示众。如此一来，相当于张飞把二将逼上了绝路，逼得他们最后一不做二不休，趁着张飞熟睡将他的头砍下投奔了东吴。脾气火爆的张飞，行事鲁莽，最终因小失大，死于非命。同样的事情，梁山好汉李逵一样重蹈了覆辙。李逵性烈如火，直来直去，整天叫着“杀入东京，夺了鸟位”，他只凭别人一面之词，就猜忌宋江，最后竟然抡起板斧砍了梁山“替天行道”的大旗。

人们更愿意相信直言不讳、直来直往的那些人，这是常理，但实际上，这些人却很难获得成功。大家喜欢他们的诚实没错，但也正因为如此，他们的率真与直爽也同时让大家怀疑他们的处事能力、领悟力和判断力。性格直率的人相对来说好接触，因为这类人不复杂，有什么说什么，较少隐瞒。但是，如果太过耿直，那么这个人也有他不足的一面，这就是由于直率而性急，遇事通常沉不住气，往往容易急躁。又由于直率，说话不会拐弯，不留余地，让别人接受不了，在无意之中得罪了人，还使人产生了误解，好心没有好报，最后把该办好的事办砸了。他们不知道如何与别人交往，也

不能和身边的人好好地相处，他们只是一味地坚守心中的原则和信念，不懂变通，总是会惹祸上身。

事实上，每一个人都期待得到别人的关注，希望在别人的眼里自己是一个善于沟通的人，也希望和那些善于处事的人打交道。直率的人就是两个极端，要么受到人们的喜欢，要么受到人们的厌恶，以口无遮拦为荣的那些人，通常情况下都不会有太多知心的朋友，也基本上不会拥有很成功的事业。毕竟，人们总是回避那些可能给他们带来伤害的事情从而缺乏和他们的深入交流。

而做事会变通的例子也有很多。林肯凭借精明的处事策略，最终让政客们从内战的不幸和悲惨中解脱了出来。

埃迪森说过：“一个人也许没有太多的学识，也可以不够机智，但是，如果他有基本的常识，待人友善，那么他就会比那些头脑聪明但缺乏这些品质的人要更得人心。”

马克·吐温说过：“事实总是值得珍惜的，但我们在运用事实的时候，也应该有所保留。”

一个处事精明的人不但能够充分利用他所熟悉的东西，也善于利用各种不是很清楚的东西，这样一来，他就可以有选择地隐藏自己的无知，也有助于赢得更多的信任，而不致成为只知道炫耀才学且目光短浅的人。法国大革命发展到高潮的时候，满大街都是慌乱的百姓。一支士兵小分队奉命前去增援，当他们的指挥官命令向这些平民开枪时，一位年轻的战士请缨，主动要求前去说服这些百姓。他骑马来到混乱的百姓前，脱帽说：“各位请散开吧，按照命

令，我们需要向破坏城市秩序的市民开枪。”百姓们立刻像是被施了魔法一样地散去了，没有任何伤亡，一切很快就恢复了平静。

性格过于直率的人也很容易受到他人的排挤，因为他们的直爽很容易给别人带来不愉快，导致他们不能和周围的人融洽相处。过于直爽使他们很容易激怒他人，这也解释了为什么他们总是不合群。正因为这种不合群，他们很少顺利地与他人合作，总是招致别人的偏见。为此他们不得不孤独地工作，一次次在机会面前失手，团队中的那种凝聚力和额外的力量总是与他们无关。

### **请学会不失优雅的慷慨**

几乎所有通向成功的大门都会向那些令人愉快、性格开朗的人敞开着，这是因为他们拥有诚恳的风度、高雅的举止、慷慨大方的情感及施惠于人的艺术。事实上，他们并不只是受人欢迎那么简单，无论身在何处，他们总能很快成为炙手可热的人物。像天然具有吸引铁屑能力的磁石一样，他们天生就具有吸引生意和顾客的能力，好像一切事物都顺应着他们。林肯就是具有这样品质的代表人物，无论在什么场合，林肯总是那么乐于助人、古道热肠，他和蔼可亲又平易近人。作为他的法律合作伙伴，赫恩登曾说过：“每当拉特利奈客栈客满时，林肯总会将自己的床位让给旅客，而自己却跑到店铺里，拿一卷布当做枕头，在柜台上将就着住上一宿。”渐渐地，无论遇到什么样的麻烦，大家都喜欢去找林肯帮忙。也正是源

于这种慷慨，林肯深受人民的爱戴，拥有了持续高涨和越来越好的声誉。

在对自己的成功进行总结时，很多人发现，他们之所以能够成功，很大程度上是因为平易近人和慷慨不失优雅的处事方法。委婉得体的说话艺术为他们赢得了良好的名声，也大大地提升了他们成功的概率。其实，一个人在试着变得优雅和慷慨的过程中，就已经迈上了通往幸福和成功的旅途。如果不是这些原因，那么即使拥有再出色的教育和聪明头脑，受过再专业的训练，也无法让其拥有巨大的成功。

让人们受益终生，我们需要认真地学习这门艺术。慷慨且优雅的处事方式能让我们表现得更加出色，让我们的胸怀更宽广，也更富有内涵。个人魅力其实不难培养，虽然它综合各方面的素质，但所有这些素质都是可以通过后天的努力获得和提高的。

如果一个人在二十几岁的时候就能保持快乐和热情的性格，总是充满吸引力和活力，那么他一定具备乐善好施、宽宏大量的高贵品质。而那些刻薄且狭隘的人，试问又怎么可能让人喜欢呢？面对这种性格的人，我们通常只会皱起眉头敬而远之。一个人在表达时、在握手时、在微笑时，在任何庄重的场合，都应该表现出自己的诚意。无论我们多么固执和坚强，都无法抗拒这些良好素质的影响。如果我们身上能散发出希望与优雅的光芒，那么，我们周围的人就会愿意与我们一起，毕竟每一个人都在寻找阳光，避免黑暗。

假如在学校或家庭的教育中忽略了这些方面的教导，将是很不

幸的事情。我们之中的大多数人都受到过不同程度的教育，现在却反而不如那些几乎没有什么教育背景的人。也许我们的涉猎面很广，知识也很渊博，但是，如果能再表现得宽宏大量和大方慷慨一些，而不是在一些场合中展示给别人的只有尖酸刻薄，那么，我们就能拥抱阳光。否则，我们的人生终将在默默无闻中度过。

我们的幸福和成功在很大程度上依赖这种慷慨的气质。人们总是乐于被那些讨人喜欢的品质所打动，对那些不辞辛劳提供帮助的人，人们总是会心生好感，而对于各种令人生厌的人往往会选择远离。受人欢迎的好品行有内在的法则：有礼貌的人总能取悦别人，而粗俗的人只会让人讨厌。

#### 第四节 20—30岁，要保持清醒的头脑

就像一个人时刻离不开呼吸一样，对于成功者来说，他们时时刻刻也离不开清醒的头脑。头脑混沌的人生活往往也是混沌的，而头脑清醒的人做事进退自如，有理有据，生活井然有序，事业也总是蒸蒸日上。清醒的头脑像是夜空中明亮的月亮，总能在黑暗中为我们指引脚下的路。因此，我们要学着保持清醒的头脑，在面对困难或诱惑的时候，做出明智的抉择。

#### 别被眼前的利益冲昏头脑

失败者失败的原因有很多，其中许多人的失败都归咎于他们太过急功近利。他们不愿在平凡的岗位上踏实地努力，总是期望自己可以在更大的平台上大展身手。但事实上，他们甚至不能在他们眼中所谓的平凡岗位上做好自己分内的那份工作，他们整天幻想着去重要的岗位上担任重要职务，而这些重要职务和重要岗位无一不是需要几年时间的苦练和磨砺才能得到的，这些职位需要丰富的经验和扎实的基本功。他们不考虑打好眼下的根基，总是整日向往着更

好的待遇和职位，做事只关注最直接的利益，不考虑长远，总是为获得一点好处就沾沾自喜，也总是因为一点挫折就唉声叹气。他们把所有的精力都花费在这些琐碎的事情上，因为达不到自己的目的而整日郁郁寡欢。这就是急功近利的典型。这类人总是过于自负，他们想要知道最后的结果，仿佛全世界只有他们的时间才是最紧迫的，但其实他们总是没有完成什么实质性的任务，没有取得什么有价值的收获。

总是容易被眼前利益冲昏了的人，是片面地看待问题的人，无法对全局进行良好的理解和做出有效的判断。我们经常会发现这样的例子：那些雄心勃勃的人，由于过度膨胀的物欲，最后他们的反应能力变得麻木，他们开始停止去做任何有不确定性的事情。野心使人们对正义视而不见是常有的事。在这个世界上最悲哀的事，莫过于一个人沦为自私而紊乱的牺牲品，最后败给了野心。他们通过各种非正义的或有争议的手段去提升自己，以此来获取利益或赢得名声，而在这个过程中到底牺牲了什么他们根本不在乎。

当一个人开始急功近利、野心膨胀时，事实上他就已经很难对正义有清晰的认识了，由于利欲熏心，这些人常常会铤而走险。野心不断膨胀，超过了一定的限度，就会成为一种潜伏着的巨大的危险压力，它会使人心理失衡，产生复杂严重的后果。亚历山大和拿破仑就是这样的人，他们就是此类故事最好的例子。膨胀的野心，最终致使他们成为牺牲品。

凡是取得大成功或者有大作为的人，他们所触及的高度绝非凭



借偶然的奋斗或好运而获得，在深夜里当同伴们已经入睡的时候，他们却仍然埋头苦干。追求更高层次的成功并没有错，但请记住，靠运气获得的成功是不能持久的，真正的成功需要一步一个脚印地循序渐进。如果急功近利、贪功冒进、眼高手低，最终付出的代价将会是非常沉重的。

### **别在压力面前丧失清醒**

有研究证明，压力的杀伤力比人们周围环境中任何事物产生的破坏都要大。你也一定听说过这样的事例：有个人一大早起来就心情不好，并在接下来的一整天里，做什么事都感觉不对劲，容易与人闹别扭，情绪不好，连平时最熟练的事也会出现差错。

当然，压力对于我们并不是只有害而没有利，在调节范围之内的适度的压力，可以让一个人的生活更加富有活力，更加紧凑。因此，我们会不断地计划爬山健身、长途旅行、娱乐运动等活动。

压力是有利有弊的，什么时候产生消极的效果，什么时候又会产生积极的影响，完全取决于一个人对待压力的态度。有压力并非坏事，甚至有的时候人是必须要有一定压力的，因为这样才能使自己的意志得到锻炼，让自己在前进的道路中不乏动力，让自己在生活中变得更加坚强。但是，如果压力过重，人就会感到像背负着大山一样沉重，步履维艰，甚至感觉连呼吸也变得异常费力，健康也会每况愈下。同时，过于沉重的压力也会让人们清醒的头脑变得疲

劳，出现对事情的判断差错，使得做人做事偏离原来正确的轨道。这种影响不可不说是巨大的危害，它让一个人一步错而步步错，等到发现的时候，已经来不及了。

就像我们不能逃避生活一样，我们也无法逃避压力。既然无法逃避，我们就应该学会有效地为自己减压，在面对压力的时候，尽量避免因压力过大而产生的头脑不清醒。

有一对感情濒临破裂的夫妇准备做一次旅行，以期重拾昔日感情。与此同时两人约定，如果能够重新找回昔日的爱情，他们就继续在一起生活，否则就分手。有一天，天空下起了大雪，他们刚好来到一个长满雪松的山谷，不得已躲在了帐篷里，静静地欣赏着外面的雪花。没过多久，雪松上就落了一层厚厚的积雪。他们发现每当雪松上的雪积累到一定厚度的时候，富有弹性的雪松枝条就会被压得弯曲，到了一定程度，上面的积雪就会掉落下来，而枝条又会恢复原来的样子。雪下了很久，就这样反复积雪，反复弯曲，反复落雪，无论雪下得有多大，雪松的枝条始终完好无损。而其他的树木由于枝条不能弯曲，最终被积雪压断了。

看着眼前发生的一切，夫妻俩恍然大悟，丈夫感慨地说：“对于外界的压力，在我们无法抗拒的时候，只要让我们的思路像雪松的枝条一样，学会弯曲，富有韧性，我们就不会被压力击败。”妻子点头表示同意，略有所思。显然，夫妻之间的隔阂已经消除了。

## 保持头脑清醒的办法

怎样才能时刻保持头脑的清醒，让每一天都高效呢？其实我们要做到的就是心平气和，不要让迎来的是匆匆而来又匆匆离去的一天，又是没有效率的一天就好了。随着气候的变化，花草树木都在生长，我们也要为自己创造属于我们的天气。学着用心弥补周围环境的不足，如果我们给他人带来的是忧郁、风雨、黑暗和悲观，那么我们得到的也只能是忧郁、风雨、黑暗和悲观，还容易因此破坏了自己与他人的情谊。相反，如果我们为别人带来喜悦、欢乐、光明和笑容，他们也会报以喜悦、欢乐、光明和笑容。

不想每天早上醒来被失败、悲伤、自卑情绪控制我们的头脑，就要学会与这些情绪作斗争，要知道：弱者由情绪控制头脑，强者用头脑控制情绪。沮丧时，引吭高歌；自卑时，换上新装；悲伤时，开怀大笑；不安时，提高嗓音；恐惧时，勇往直前；沉迷时，记起忍饥挨饿的日子；自高时，追寻失败的记忆；得意时，别忘了屈辱；骄傲时，要想到自己怯懦的时候；自大时，看看自己是否能让微风止步；不可一世时，就抬起头来，仰望一下漫天的群星。

我们在做重大决定的时候，首先要告诫自己静下心来，在一个安静的地方，冷静地思考利弊和得失。因为只有在安静的环境中，我们的心才会变得平静。也只有在安静的地方思考，我们才能更好地保持清醒。

让头脑保持清醒，就要学会用心去观察这个世界。世界纷繁复杂，人们总是容易被表面现象蒙蔽，因而产生不合时宜的想法和观点，同时产生不如意的情绪，从而影响了自我的判断。这就需要学会透过现象看到事情的本质，好好想想这件事到底是否值得自己愤怒、嫉妒或自卑。人生在世，不可能事事都顺心如意，总会有问题，总会有困难，而结局如何，主要是看自己如何去解决。快乐也是一天，不快乐也是一天，为什么不选择天天快乐呢？事实上，一个人如果总是认为自己心情不好，那么心情就可能会真的不好。与其如此，还不如索性别去想它。如果这种想法挥之不去，那就让自己尽快地忙碌起来，让自己没有空闲去想，充实地过好每一分钟。忙起来，推开窗，呼吸新鲜的空气，放松全身，把自己想象成一个无忧无虑的天使。

当我们感觉到头脑已经有些不清楚的时候，我们要及时地调整状态。做几次深呼吸，慢慢吸气然后再慢慢呼出，每当呼出的时候在心中默默地说“放松”来平缓心中的急躁；将注意力集中到一些日常事物上，看一朵花，点一支蜡烛，或任何柔和美好的东西，细心观察细微之处，又或者点燃一些香料，静静地感受它散发出来的芳香；做一些自己比较喜爱的与当前具体事项无关的活动，比如洗热水澡、听音乐、逛街购物、游泳、看电视等；闭上眼睛，去想象一些恬静美好的景物，如金黄色的沙滩、蓝色的海水、高山流水、朵朵白云等。

良好的生活习惯对我们保持清醒的头脑至关重要，至少它能够

保证我们不会因为身体的原因而头脑不清醒，从而在处理事情上导致决策失误。毕竟，这是不应该发生的事情。因此，我们要对这些行为说再见：甜食过量，轻视早餐，睡眠不足，带病用脑，长期吸烟，缺乏锻炼，以及蒙头睡觉等。

另外，在工作疲倦的时候，可以利用几分钟稍微活动一下，调整状态，也是对头脑保持清醒大有裨益的。比如两足分开，约与肩宽，两肩上提，使头部贴在两肩之间，稍停片刻，肩头突然下落；再比如背后举臂运动，两臂在背后交叉，用力上举，保持2 ~ 3秒后，两臂猛地落下，像要撞到腰上；又如叉手前伸运动，屈肘，五指交叉于胸前，两手迅猛地前伸，同时迅速向前低头，使头部夹在伸直的两小臂间；或者还可以做前后曲肩运动，先使两肩尽量向后弯曲，让两肩胛骨像要碰到一起似的，接着用全力让两肩向前弯曲，如同两肩会在胸前闭合，并使两只手背靠在一起。诸如以上的活动有很多，在此不一一列举。

## 第五节 20—30岁，要控制自己的情绪

高尔基说过：“哪怕是自己的一点小小的克制，也会使人变得强而有力。”使人丧失理智的很多时候都是不加克制的愤怒，从而致使人做出了错误的决定。在面对重大决策的时候，没有克制住情绪会给人带来巨大的损失和痛苦。愤怒的情绪是一块在成功道路上横卧的巨大的绊脚石。只有拥有强大且有力的自制力，不让愤怒的情绪控制自己，才能摆正自己，不会迷失自我，更加不会失去自己前行的方向。

### 愤怒是魔鬼

1809年1月，西班牙战事紧张，这时拿破仑匆匆赶回法国巴黎，原因是他的间谍查出当时的法国外交大臣塔里兰密谋反叛，且这个消息已经被证实。返回巴黎后，拿破仑马上召开了内阁大臣会议。会议上，愤怒使拿破仑不再风度翩翩和指挥自若。坐立不安的拿破仑在发言中含沙射影地点出塔里兰的秘密计划。但是，令他失望的是，塔里兰的表现却十分沉着，他听到拿破仑的话后几乎没有任何

反应，仿佛根本就没有密谋反叛似的。

塔里兰越是淡定自若，拿破仑就越是气恼愤怒，他甚至走到塔里兰的身边，阴狠地说道：“有些大臣希望我死掉！”可惜的是，塔里兰的演技十分出色，他依旧不动声色，甚至充满疑惑地看着拿破仑。塔里兰的冷静最终使拿破仑忍无可忍，他对着塔里兰怒吼道：“我赏赐给你无数的财富，你竟然敢如此密谋害我。你这个忘恩负义的东西，简直就是一坨穿着丝袜的狗屎！”说完，拿破仑愤然离去，只留下一帮大臣面面相觑。大臣们从未见过拿破仑如此失态。而塔里兰却泰然自若地向其他大臣说道：“很遗憾，各位，我们的陛下竟然如此的粗鲁。”

接下来的一段时间，塔里兰的镇定自若与拿破仑的愤怒失态很快在法兰西人民中流传开来。愤怒让拿破仑的威严扫地。换一个角度来说，塔里兰达到了他的目的——拿破仑从此在民众中的威望大降，支持他的民众也越来越少。

愤怒的情绪一旦没有控制住，爆发出来往往就会让人失去理智，甚至是完全让一个人改变，做出平时根本不会做出来的荒唐事，这样一来，就意味着我们辛苦建立和经营的威望、名誉或基业将面临被毁的危险。如果在一些大事情的决断上掺杂无法自控的愤怒情绪，后果将是不堪设想的。试想如果一个决策者因为无法控制的愤怒而方寸大乱，那么，这足以使一个兵团变成炮灰或一个公司一夜间面临倒闭。

事实上，愤怒的情绪还会对人们的身体造成伤害。愤怒和担

心、焦虑、忌妒以及一些堕落的品行一样，都是病态思想的症状，或是急性的，或是慢性的。或许，有一天我们会意识到，正是这种仇恨或愤怒的思想，这种自私和暴躁的阴影破坏了我们原本就脆弱的神经；我们会发现正是这些令人焦虑和愤怒的事情以一种可怕的速度，慢慢消耗着我们宝贵的活力和精力。同时，这些情绪也不断地损耗着我们的健康，毒害了我们的大脑和身体，破坏了我们身体的平衡和协调。与之相反的心理则会给我们带来完全不同的结果，它能舒缓精神压力，而不是让人们感觉到焦躁和不安，积极的情绪能够增强我们大脑的活力，提高我们做事情的效率。研究表明，哪怕只有五分钟의愤怒，也会给人身体带来非常巨大的损害，以致需要花上几个星期乃至几个月的时间才能恢复，而更严重的也许一生都无法恢复。

现在，我们已经意识到愤怒的情绪一旦爆发，后果将是十分可怕的。我们会感觉到精神萎靡，身体虚弱，同时也会感受到它给精神家园带来的非常可怕的破坏，意识到它所带来的就是让人们遭受折磨和痛苦，使人们的身体因为受到伤害而变得更加脆弱。像避免身体疾病的产生一样，我们也要学会如何避免这些情况的出现。

### **要学会制怒**

和人们所产生的其他情绪一样，焦虑和愤怒这样的情绪，都是人们内心深处的一种思想，但是这种思想较容易受到人们周围各种



环境的控制和影响。如果一个人能够驾驭自己的这种思想，那么他的未来将是美好的。

有这样一则寓言故事。在一个夏天，烈日炎炎，老师父正在给小徒弟讲解佛经里的道理。

老师父说：“心头之火烧毁的往往就是一个人自己的心，所以要制怒，心静才能自然凉。”

小徒弟虚心地向师父请教：“师父，您刚才最后一句说的是什么呢？”

老师父说：“心静自然凉。”

“心静之后是什么？”小徒弟又问。

“自然凉。”

“什么是自然凉？”小徒弟再问。

“心静。”

“哦，心静自然凉。那自然凉之前又是什么？”

“是心静。”

“心静前面又是什么？”

“心静前面？心静前面已经没有了。”老师父如是说。

“哦，心静后面是什么？”小徒弟仍然不停地问道。

“自然凉。”

“那自然凉前面又是什么呢？”小徒弟锲而不舍。

“你这哪里是讨教，分明就是在胡闹！”老师父显然愤怒了，手指微颤，头上也冒出了汗。

由此可见，其实要想控制住自己的怒气，对每一个人来说都不是件容易的事，修行多年的老师父，同样也不例外。

每天早晨起来，我们都应该做一个全新的人，不再受愤怒等不良情绪的困扰。我们应当努力地抹掉思想里那些危害我们事业和健康的、令人讨厌的情绪；从我们的思想里抹去一切混乱的痕迹，用令人振奋、和谐和神清气爽的东西取而代之。经常想一想令自己开心的事情，往事或回忆，或是畅想未来美好的生活，都会让我们感到愉悦。

一个渴望获得成功的人，不会在执行计划之前悠闲地等上一阵，看看自己是否愤怒，看看自己的身体状况如何，看看是否忧郁或沮丧，然后再决定是否按计划行事和工作。人们不应该成为不良心态的牺牲品，当感觉到沮丧或者愤怒时，先不要纠缠它，试着痛快地冲个热水澡，然后再一个人静静地通过思索和顿悟驱散萦绕在心头的不快，将会是一个不错的选择。你必须把自己武装起来去反抗那些破坏你宁静幸福、破坏你平和心态的敌人，你需要召集一切力量，把这些敌人驱赶出去。要做到这一点，就必须忽略那些令你愤怒的念头和想法，还有那些困扰你的东西，取而代之的是用平和的心态来面对和解决它。不要使自己纠缠于一些令自己不快的事情，也不要过分回忆令人不快的往昔，纠缠于过往所犯的过错。

在心里告诉自己：平静才是永恒的哲理，混沌并不是真实的，必须将它调整过来。经常这样暗示自己，你就可以更加容易地将脑海里的不快驱逐出去，从而使自己的内心转变为晴朗的夜空，有智

慧的星星在闪烁。做到这一点，才会成为自己情绪的主人。

当不愉快的情绪在心头涌现时，将注意力转移到那些与之毫不相关的事情上，也会是一个不错的选择，这样可以抚平烦躁，化解不安的情绪，并同时树立自信、快乐的理念，那些阻碍你前行脚步的、令人不愉快的以及令人生痛苦不安的源头必将被完全驱散。就像是打开了窗帘，阳光射进来可以赶走黑暗一样。我们虽然并没有把困扰我们心灵的乌云直接驱逐出去，但是我们有治疗它的良药，我们引进减轻黑暗程度的阳光。当情绪低落或暴躁的时候，不妨试着停下手头的工作，用一些不同的理念，认真地将这些思想的敌人驱逐出大脑，并坚决消灭它。当郁闷难消时，试着想起一个甜美的微笑、往昔快乐的画面或是对未来的美好憧憬，这些都会使人走出郁郁寡欢的困境。这种充满宁静和希望的情绪，只需想象一下就会自然地来到我们身边。

人们之所以经常发怒，事实上总是一些不良的生活习惯在作祟。比如经常性地不吃早餐，不喜欢运动或交流，喜欢宅在家里等。要想控制自己的情绪，必须要有充沛的精力，同时善于与人交流，与人进行沟通，这样才能在很大程度上缓解心中的不满和压抑，从而避免愤怒的喷发，控制好自己的情绪。事实上，我们应该尽可能地将自己融入周围的环境中，把自己当做其中的一分子。我们可以为别人崭新的变化和收获而欢欣鼓舞，也可以为别人的喜事而高兴，甚至清新的空气也会使我们感到满足等，这些都可以使我们忘记不快和烦恼。

## 用沉着和冷静化解危机

每个人都应该明白，在遭受挫折与不顺时，我们与其积累愤怒，怨天尤人，倒不如冷静下来，考虑对策。学会在愤怒将要爆发出来之前，让自己变得沉着和冷静，如此应对棘手的事情，让情绪不在狂躁中紧张，让理智重新回到身体里，把自己从崩溃的边缘拉回来，不仅会使我们的身体更加健康，同时也会提高我们对事情的判断力，让生活更加美好。

有这样一则故事。有一天，一个飞行员接到一项飞行任务——空运狮子。

这只百兽之王被关在笼子里，安放在飞行员身后的机舱。狮子好像永远也改不了它暴怒的脾气，在笼子里还是不时地大吼着。

飞机已经在天空中，偶尔一次，飞行员回头瞧狮子的时候，他看到铁笼子竟然不知何故已经被打开了，狮子离他只有几步之遥，硕大的眼睛瞪着他，还在向他逼近。在这生死关头，飞行员没有被吓得惊慌失措，他知道，即使是失声大叫，也是于事无补，说不定还会激怒这位丛林之王。他表现得十分镇定，也用十分凶狠的目光与狮子对视，就像自己也是一只威风凛凛的狮子一样。

奇迹总是垂怜勇敢的人，对视了几秒钟后，狮子竟然自己又返回了笼子里。就这样，一路上相安无事。

是飞行员的沉着和冷静救了他自己一命。这个故事告诉我们，遇事沉着冷静，只要能控制住自己，就已经成功了一半。

还有一则故事：在一个气氛紧张、一触即发的讨论会现场，一位与会男士突然站起来脱去外套，解开了领带和衣领，旁若无人地走到沙发边上，惬意地躺倒在沙发上。他的行为让剑拔弩张的人们大吃一惊。面对大家诧异的目光，这位男士做了一个深呼吸，说道：“我没事，只是觉得自己可能快要崩溃了，不过躺在这里就感觉好了很多。”听到他的话，大家都笑了，紧张的氛围瞬间被化解。这时男士向大家解释了他的行为：他原来是一个性格急躁的人，在愤怒快要冲出来的时候就会情不自禁地全身血气上涌、说话提高音量。每当这时，他就会告诫自己要平静下来，不要让额头上的青筋暴起来，要尽量降低自己的嗓音。

毫无疑问，他的这种方法是非常有效的。只要经常练习，做到采用心理暗示的方法控制自己的情绪其实并不难。

我们总是希望自己不论在什么时候都拥有冷静的头脑，谁都不愿意让自己的情绪波动，谁都希望自己能沉用沉着和冷静来化解危机，但是又经常发现其实要做到这些很困难。的确，没有一个人是天生冷静的人，不断的练习以及丰富的阅历必不可少。以下是几种控制愤怒、让自己沉着和冷静的方法。

### （1）及时预防

注意了解自己愤怒爆发的前兆信号将会有助于预防愤怒情绪的发生。有的人在发怒之前会突然头痛，有的人在发怒之前心中很烦，有的人发怒之前紧握拳头。对这些信号发现得越早，及时采取措施，预防的效果就越好。

## （2）处理好与工作有关的压力

处理好与工作有关的心理压力，不要因为一些人为的原因制造工作压力。如果一项工作需要五天的时间才能完成，决不承诺会在四天内完成。如果作了承诺，除非你是一个不守信用的人，否则你就必须加班加点。加班加点就占据了你的正常生活安排，不仅造成与家人、友人的矛盾，而且破坏了自己内心的平静。这个压力完全是因为你自己过度承诺造成的。

## （3）记录自己的情绪失控

将每次发怒的时间、地点、原因记录下来，分析一下，然后学习一些修身养性的方法，经常有意识地考虑如何临危不惊，遇事不烦。如果你对自己了解越多，就越容易识别和处理愤怒情绪。

## （4）经常回顾

每天花两三分钟时间回顾你曾遇见的、最让你心动的美丽画面，比如晴朗夜空下闪烁的星星，春天万物复苏时鲜绿的森林等，让自己再次置身于这些宁静美丽的情境中。

## （5）情景投入

试着将自己的思想想象成暴雨来临前的湖水，风正吹着水面激起千层浪，但是最终还是会恢复平静，不会翻起一丝细浪。

## （6）重复一些给自己的话语

缓慢、平静且带有节奏地重复一些能够抚平心绪的词语，比如宁静、平静、镇定等，一遍一遍地重复这些词语。

### （7）注意饮食和睡眠

照顾好自己，保证足够的营养和睡眠，尽量不要喝太多的咖啡和茶水，不要借酗酒来应对心理压力。

### （8）做一些能聚精会神的动作

做一做能聚精会神的动作，比如，咬紧嘴唇，舌头缓慢沿上颚做切线移动几次，然后默默数到10；再做几个深呼吸。反复几次就能归于平静。

## 第六节 20—30岁，别成为情感的奴隶

大家都知道，人是情感类动物，每一个人都拥有丰富而复杂的情感。这些情感，让我们变得充实且鲜明，让我们的生活也更加丰富多彩。情感能给我们带来无限的好处，但我们年轻的时候，尤其是二十几岁的时候，有时会因为情感太过丰富而沦为情感的奴隶，沉沦在情感中迷失自我，最终无法自拔。从这个意义上来说，人类在受益于情感的同时，也受制于情感。不论是消极的情感还是积极的情感，如果使用不当，都会让自己陷入痛苦，给自己和他人造成损失。相反，只要能够掌控自己的情感，我们就能获益匪浅。

### 有“杀伤力”的情感

人们日常的情感可以划分为积极情感和消极情感。

积极情感是人们待人处事时所持有的良好的心境和乐观的情绪，它可以让我们在成功的道路上不惧怕任何艰难，一路高歌猛进。但是积极情感在征程中带给我们的一些顺利和小小的成就也很容易使我们滋生骄傲和自满的情绪，如果不能及时处理好，就



可能适得其反，积极变消极，正面变负面，带来很多不必要的烦恼和困惑。

心理学上，把焦虑、悲伤、愤怒、沮丧、紧张、痛苦等情绪统称为消极情感，也称为负面情绪，人们之所以这样定义这些情绪，就是因为它是消极的。长期与负面情感相伴的身体也会感到不适，甚至影响生活和工作的顺利进行，造成身心的伤害。

积攒一些负面情绪，如果在办公室释放，如在同事面前眉头紧锁、唉声叹气、做苦瓜脸，负面情绪就极有可能传染给同事，让办公室原本良好的气氛变得压抑。负面情感得不到及时有效的释放，也会让人憋出“内伤”，表现出暴力。事实上，如果一个人的忧虑强烈且持久，那么他就很容易变成他所忧虑的那样。很多疾病都是起源于忧虑。这种引起身体紊乱的情况，常见于情绪激动的人群——这种人不知道也不懂得控制自己的思想和情感。

强烈的情感信息会蔓延，其沿着神经网络传达到内分泌腺，进而刺激内分泌腺分泌激素。而荷尔蒙会顺着血液到达身体的每一个器官，进而刺激心脏和其他器官，会增强或减弱这些器官的功能。与身体中其他的每一个组成部分一样，荷尔蒙对于我们的身体健康也非常重要。如果我们的情感总是向各个器官发布命令，那么激素就会过度活跃，进而引发不良的后果。

忧虑和气愤是最危险的情感。当一个人感到气愤时，过于激动的情绪会对整个身体产生重大的影响。首先会刺激胃分泌出大量的盐酸，盐酸是一种强力的化学物质，如果这种情感经常流露出

来，很可能就会出现消化不良，更有可能导致更为严重的内分泌紊乱。医生有大量的机会可以直接观察人们的胃部，观察情感对于我们胃部所产生的影响。其中有一个案例值得一提：汤姆作为研究对象志愿者，也是一名医生，当他还是个孩子的时候，曾接受过一个紧急的手术。有一次他的胃部留下了一个开口，医生通过这个开口直接检查他胃部的情况，观察他思想的变化对胃部产生的影响。有一次，上司告诉汤姆，由于他工作效率非常低，即将被解雇。汤姆马上变得十分激动，满面通红，因为他觉得上司的话有失公允。于是，他马上向进行胃部研究的医生进行了愤怒的控诉。医生立即观察了他的胃部，结果令人惊讶，汤姆的胃已经变成了鲜红色，胃腺分泌盐酸向胃部灌注。医生观察到他的胃壁微血管正在大出血，胃壁的收缩速度非常快。当人们处在压力之下持续焦虑的时候，也会出现这样的情况，甚至还有可能引发胃溃疡。

还有一个例子，有一个人去医院做身体检查，测了血压，检查了骨骼，还听诊了胸腔——他的胸腔大体正常。不过医生却是一个非常负责任的人，当他专心听诊时，皱起了眉头——当我们集中注意力专心思考的时候通常都会皱起眉头，但是，对于这个患者而言，医生皱眉的这个动作使他立刻以为自己的心脏出现了非常严重的问题。他不断地询问医生是不是他的心脏出了什么问题，医生一再向他保证：真的是一切正常。可事实上，也许这位医生缺乏临床经验，刚刚到医院工作，他回答患者问题的时候并没有面带微笑，致使这位患者错以为是自己的病情太严重了，只是医生不愿意让自

己知道可怕的真相。于是这位患者接连到很多家医院找医生检查，试图证实自己的猜想。每到夜晚，他总是担心自己的身体而无法入睡，忧心忡忡。他的紧张引起了血压升高和消化不良。最终，长时间高强度的紧张和忧虑损害了他的心脏，使他患上了自己所担忧的疾病。

当人们处于极度恐惧的状态时，会对身体造成恶劣的影响。在两次世界大战期间，士兵们因为心里担惊受怕而产生的问题数不胜数。在战争的压力下，在死神随时可能降临的环境下，很多士兵在没有直接身体创伤的情况下就丧失了支配四肢的力量，有的甚至丧失了视力和语言能力，这就是通常被称做“炮弹休克”的疾病。虽然如今已经不再使用这个术语了，但是当时引发的恶果还是令人们谈虎色变。

事实上，恐惧的情绪甚至可以导致人死亡。对于已经身受重伤的人来说，最危险的情绪就是恐惧。一个从五楼窗户跌落或被汽车撞倒的人会立刻死亡，但是在验尸的时候，医生们常常会发现死者的受伤程度或者失血量并不足以致人当场死亡。受伤之所以会死亡，是因为神经系统受到强烈的震撼而产生极大的恐惧，进而导致心脏停止跳动。在对很多重伤患者的急救中，首要措施都是想尽办法平复他们的恐惧。

我们还可以找到很多有关思想力量引发身体反应的奇特案例，其中最为引人注目的是一个玫瑰花的过敏者。有一个人，他见到玫瑰后就会极度害怕，有一次，有人甚至只给他看了一张玫瑰花的照

片，他就不停地颤抖。

消极情绪的危害既然如此之大，我们就必须学会用一切办法让自己尽可能地保持乐观和积极的生活态度。桑雅·吕波密斯基是美国加州大学的心理学家，他依据研究结果，提出了八项具体可行的方法。

#### （1）心存感激

每周记下三五件让自己感动的事情。这些可以是小事（你的牡丹花盛开了），也可以是更有意义的事（孩子开始学走路了）。保持鲜活，内容越常更换越好。

#### （2）时时行善

可以是随机随时的（排队时，让赶时间的人排在你的前面），也可以是系统的（每周日固定送晚餐给老年邻居）。对朋友或陌生人行善，会让自己感觉很慷慨、很有能力，也会赢得别人的笑脸、赞许及仁慈回馈。这些都会让人感觉快乐。

#### （3）品尝乐趣

多注意美好而愉快的事物，例如，草莓的甜美、阳光的和煦。心理学家建议，不妨将快乐时光如照相一般“印存在脑海中”，在痛苦时回味。

#### （4）感戴良师

如果在你的的人生十字路口有人予以指引，要赶快致谢。越详尽越好，最好是亲自答谢。

#### （5）学习宽恕

对误解与伤害你的人，放下怒气与怨恨写封信给对方表示宽恕。无法宽恕他人会让自己停在积怨与心怀报复上，宽恕则能让你继续前行。

#### （6）爱家爱友

对生活满意与否，其实与头衔、钱财甚至健康关系不大。最重要的因素是坚固的人际关系，多花点时间与精力在朋友与亲人身上。

#### （7）照顾身体

睡眠充足、伸展四肢、运动、笑口常开都可暂时改善心情。经常这样会让你对生活感到满意。

#### （8）逆境自持

人生难免有难，宗教信仰可助一个人坚强度过。一些非宗教的日常信条也可以，例如，“事情总会过去”、“任何击不倒我的事，都会让我变得更强壮”。关键在于，你必须相信它们。

### 克服情感上的障碍

所谓情感上的障碍，是指人们在对自身能力的自我开发过程中，对客观事物所持有的态度在内心层面上不可取的部分，主要表现为情感上的麻木，其产生的主要原因是由于长期受到各种打击，遇到各种困难，同时自己又不能正确地加以对待并克服，以致对客观外界事物产生了一种恐惧的内心体验，从而形成了一种内向封闭的心理状态。它使人们丧失与外界交往的热情和对事业与理想的不

断追求。

每个人都有发展自己的能力和取得更大成功的追求，不幸的是一些人在挖掘自己潜力的时候和取得成功的过程中常常会遇到种种来自内心的障碍，这种心理障碍就是所谓的“约拿情节”。“约拿”是圣经中的一个人物，上帝给了他机会，他却自己选择退缩。这就是典型的怀疑、甚至害怕自己的能力达不到预期的高水平的表现，心理软弱，甘愿回避成功。

美国内战时的南军将领——托马斯·杰克逊，被誉为美国内战中唯一的英雄，他童年时所处的环境使他很难成就伟大的事业。他在很小的时候就父母双亡，无依无靠，小时候仅受过一点点的小学教育。

但是，这个穷困的孤儿，其内心却燃烧着成就伟业的激情——他渴望成为美国军队的一名军官。艰苦卓绝的努力之后，他被提名进入了西点军校，这所军校受当局国会管辖。当时，还有另外一名青年同样也被提名，也可以进入这所学校，他的家族古老且优秀，并在当时具有很大的政治影响力。如此看来，托马斯·杰克逊进入西点军校的可能性似乎不大，因为国会没有任何理由去选择一个毫不知名、毫无背景的小伙子。

但是事实上，只要你的思想够强烈，只要你不被负面情感所吞没，就总会有办法梦想成真。强烈的意愿会使人对机会极为敏感，只要机会到来，就能及时发现。有家世的青年在杰克逊之前很早就已经获得了国会的提名，他喜气洋洋地赶往位于哈德逊的这所军事

院校。然而，当到达目的地时，他却很失望，因为这里并不仅仅有帅气的军装，与心仪女孩子约会的机会和多彩的军队生活，这里同样还有严明的纪律，艰苦的训练。在这里不论夜晚还是白天，都很辛苦，迷人的地方相比显得少之又少。不久，这个青年就不堪忍受军队生活，申请退役，回到了家中。

当杰克逊知道这个消息后，他立刻展开了自己的行动。没有有权有势的朋友，只是凭借着自己的真诚与执著，他最终得到了全体人的支持，被提名为那位退出青年的替代者。但是在入学之前，杰克逊必须通过一个考试。这个考试对于几乎没有受过正规教育的杰克逊就是拦路虎，但是，事情到了这个阶段，已经没有什么能够挡住这位年轻人一心往前冲的决心，他已经不知道什么叫沮丧。他几乎把所有的闲暇时间都利用起来武装自己的头脑，最后，通过刻苦的学习，他积累了十分丰富的知识，一举通过了考试。

杰克逊进入这所举世闻名的军校后，发现自己周围都是来自富裕家庭的精锐新兵。一身破旧的农村装束使他看起来拘谨不安，还略显笨拙。不过，与华丽的服饰相比，他有着更为重要的目标，依靠不屈不挠的努力守候着这份决心。他全心全意地相信自己，确定自己必将成功。那些在入学之初嘲笑过杰克逊的人很快就对他刮目相看，因为杰克逊不论是队列上的优异成绩还是在全班熠熠生辉的学习成绩，都是别人无法企及的。

由于知道自己的不足，年轻的杰克逊更加刻苦努力。晚上要熄灯之前，他就把煤炭高高地堆起来，几乎能将火焰压灭。等到熄灯

号吹响之后，炉子中的火焰刚好是很明亮的时候，杰克逊这时就拿着书本坐到炉子旁，再学习几个小时，直到煤炭燃尽无法再看书了，他才回去休息。

## 坦然接受现实

那些著名的政治家或企业家大多都能坦然接受一些不可避免的现实，从而让自己始终保持一种平和的心态，否则，还没等到成功，他们大多数人在途中就已经被各种压力击垮了。

如果我们拒绝接受一些失败，一些不可避免的失败，而是一味地去抗争，我们会得到什么样的结局呢？很简单，我们会被紧张、焦虑和急躁所困扰，并因此整天不知所终。

有一位企业家曾经做了一个错误的决定，这个错误的决定让他蒙受了巨大的损失。然而，他拒绝承认自己所犯的错，也拒绝接受这个不可避免的现实。因此，他整天痛苦不堪，连续几天彻夜失眠。比这更为严重的，是这件事还令他想起了以前很多细小的挫折，所有这些失败统统聚积起来，形成一个阴影笼罩着他，折磨着他。最后，直到他向一位知名的心理专家求救以后，才彻底从持续一年多的痛苦中解脱了出来。

如果我们不执著于反抗那些不可避免的损失和失败，就能节省很多精力，去创造一个让自己更加愉悦的生活。既想对抗那些不可避免的失败，又想创造新的生活，谁都不会有这样的精力。我们只



能二选一：要么选择坦然接受，另辟蹊径，继续向未来挺进；要么就只能选择与之抗争到底，但最终可能会变得更加烦恼，甚至会头破血流也无法得到自己希望的结果。

有一句古老的格言是这样的：“对于必然的事情，要轻快地加以接受。”现今激烈的竞争充斥着世界，与此同时，许多焦虑和紧张都无法避免，忙碌的我们在今天比以往更需要这句话。

## 第七节 20—30岁，要拥有果断的判断

### 做事要果断，切忌犹豫

北宋名臣张泳有言：“临事三难：能见，为一；见能行，为二；行必果决，为三。”

德国著名作家亨利希·曼说过：“果断获得信心，信心产生力量，而力量是胜利之母。”

班超是震慑和经营了西域三十余年的东汉猛将，原先只是与他的兄长班固一样，是个文人。班超最初帮助兄长班固一起撰写《汉书》，但他认为，一个男子汉的抱负不应该只在纸笔上，于是他弃文从武，参加了对匈奴的战斗。他坚毅果敢的性格使其在战场上屡建奇功。后来，东汉王朝为了联合西域各国，一起抗御匈奴的侵扰，就派遣班超作为使节出使西域。

手持汉朝节杖的班超，带着由36人组成的使团出发了。他们首先来到鄯善国，班超拜见了鄯善国王，说：“尊敬的国王陛下，我们汉朝的皇帝派我来，是希望能联合贵国共同抵抗匈奴。我们都吃过

很多匈奴入侵的苦，应该携起手来，同仇敌忾，匈奴才不敢再猖狂肆虐！”鄯善国王早就知道汉朝是一个国力强盛的泱泱大国，人口众多，不容小觑。现在又见汉朝的使者班超庄重威仪，颇有大国之风，名不虚传，就连连点头说道：“说得太对了，请您先在鄯国住几天，联合抵抗匈奴之事，过两天再具体商议吧。”

于是班超他们就住下了。头几天，鄯善国王待他们还挺热情，可是没过多久，班超便察觉国王对他们越来越冷淡，不仅常常找借口避而不见，就是好不容易见上了，也绝口不提联合抗击匈奴之事。

班超有了一种不祥的预感，他召集使团的人分析说：“鄯善国王对我们的态度越来越不友好了，我估计是匈奴也派了人来游说他，我们必须去探察一番，搞清事情的真相。”夜里，班超派人潜进王宫，果然发现国王正陪着匈奴的使者喝酒谈笑，看样子很是投机。接下来的几天，班超继续设法从接待他的人那里打听到，匈奴不但派来了使节，而且还带了100多个全副武装的随从和护卫。他立刻意识到事态已经发展到了很严重的地步，就马上召集使团研究对策。

班超对大家说：“匈奴已经派来了使者，说动了鄯善国王，现在我们已处于极度危险之中，如果再不采取有效措施，等鄯善国王被说服，我们就会成为他和匈奴结盟的牺牲品。到时候，我们自身难保是小事，国家交给的使命也完不成了。大家说该怎么办？”大家齐声答应：“我们服从你的命令！”班超猛击了一下桌子，十分果断地说：“不入虎穴，焉得虎子！现在我们只有下决心消灭匈奴使节，才能完成我们的使命！”当夜，班超就带人冲进匈奴所驻的营垒，

趁着他们没有防备，以少胜多，终于把100多个匈奴人全部消灭了。

第二天，班超提着匈奴使者的头去见鄯善国王，当面指责他的善变，说：“你太不像话了，既答应和我们结盟，又背地里和匈奴接触。现在匈奴使者已全部被我们杀死，你自己看着办吧。”鄯善国王又吃惊又害怕，于是很快和汉朝签订了同盟协议。

班超的举动震动了西域，其他的国家也纷纷开始和汉朝签订同盟，很多小国也表示希望和汉朝永久友好。班超终于圆满地完成了使命。

在危急的情境之下，我们应当像班超一样果断，敢于冒必要的风险，这样才能获得最后的成功。如果总是犹犹豫豫畏缩不前，后果将不堪设想。

在我们日常的生活和工作中，可以清楚地注意到：果断的性格会给自己和别人带来很多便利，能让人及时抓住机会，是成功者必备的素质之一；而处事喜欢犹豫的人，常常会眼睁睁地看着机会从眼皮底下溜走，还会故作庆幸地说，幸好没有做这个选择，这样做应该不会让我们成功的。纵观古今，有很多犹豫不决、优柔寡断的性格给人们带来恶果的例子。

东汉末年著名的官渡之战，虽然袁绍大军足足有11万，是曹军的3倍，但无奈袁本初身为将帅，却生性优柔寡断，总是贻误战机，最终被曹军歼灭和俘虏了八万余人。袁绍至此，根基大损，只得退出争雄，落得个抑郁而终。兵家有言：“用兵之害，犹豫最大也。”袁绍败就败在他的犹豫不决。

清朝中期鸦片泛滥，不仅损害吸食者的健康，而且造成白银外流，引起银贵钱贱，直接破坏社会生产。官吏和士兵也吸食鸦片，不理政事，不习武功。道光皇帝在当时已经意识到了鸦片祸国殃民，他颁布了很多法令来禁止鸦片。可是当时全国有很大一批官员都在靠鸦片获取利益，法令的推行受阻，实施上基本没有效果，鸦片泛滥反而更加猖獗。道光皇帝鉴于采取武力禁烟牵扯太广，一直犹豫不决。直到数十年后，国将不国，情况危急，才下令林则徐和关天培等人武力禁烟。虽然颇见成效，但是西方列强已经依靠鸦片贸易积累了巨大的财力，加上18世纪西方科技的发展，西方诸国已经拥有了强大的武力，它们当然不愿意生财之路就这样被断掉，于是借此发动了鸦片战争，给中华民族带来了深重的灾难。

在现代的商战中，同样也是如此：机不可失，时不再来。如果一个人优柔寡断，那么金钱和机会早就已经落在别人的口袋里了。更有甚者，会导致一败涂地，家业败落。在现代的商业场上，睿智坚决，当机立断，已经是众人皆知的成功秘诀。可真的要做到这一点，对于大多数人来说并不是件容易的事，巨大的利益诱惑同时也是一种巨大的压力。要做到当退则退，当进则进，其实是需要丰富的阅历和莫大的勇气的，这就需要平时点滴的积累。

20—30岁要做到做事果断，我们不妨先分析一下自己的优柔寡断之处，把不足的地方罗列出来，从小事开始尝试用果断的方式解决，慢慢培养出果断的性格。世界上没有完美的食物，也没有完美的决策，做事深思熟虑是应该且非常有必要的，但如果过于患得患

失，就会裹足不前，在一件事情上思忖得太久甚至会迷失自我，果断的抉择和富有成效的行动是成功所必须具备的因素。也许开始时会有些困难，这时，可以试着借助外物来激励自己，比如把自己在分析事情或处理事情时要做到的果断的程度写下来，贴在最容易看到的地方，时刻警醒自己；或者请身边的同事或朋友监督自己去完成计划；或者向身边做事比较果断坚决的人学习，在他们处理大小事情时注意观察他们的言行，或直接请教他们处理事情时的具体想法。然后从小地方着手，由很小的事情历练自己，最终达到摒弃优柔寡断的目的。

### **学会自主判断，不被他人影响**

20—30岁要想拥有果断且迅速的判断力，就必须学会选择，不能被别人的观点影响和束缚住自己的脚步。要敢于追随自己的热情和心灵，它们会带你到你想要的任何地方。

伊芙琳·格兰妮是世界第一名女打击乐独奏家，她曾经说过：“从一开始我就决定，绝对不能让别人的观点阻挡我成为一名音乐家的热情。”

格兰妮成长在苏格兰东北部的一个农场，她从八岁起就开始学习钢琴，随着年龄的增长，她对音乐的热情日益高涨。但不幸的是，由于听力性神经损伤的原因，她的听力在不知不觉中渐渐地变差了，这是一种不能恢复的损伤。医生断定，在格兰妮21岁的时

候就会彻底地失去听力。即便如此，她对音乐的执著追求却从未停止。格兰妮渴望成为打击乐独奏家，这是在当时还没有出现过的音乐家。为了能继续演奏，格兰妮学会了用不同的方法去弥补自己听力的不足，她演奏时腿上只穿着长袜，这样就能让她通过自己的身体和想象力感觉到每个音符的震动，她几乎是在运用所有的感官去“倾听”整个音乐世界。

虽然失去了听力，但格兰妮的决心没有变，她下定决心要成为一名音乐家。后来，格兰妮向著名的伦敦皇家学院提出了入学申请。因为之前从来没有一个聋人学生提出过申请，所以学校里的一些老师对接收她提出了反对意见。但是，听过她的演奏之后，所有老师都被格兰妮征服了。她顺利地进入音乐学院就读，并在毕业时获得了学院的最高荣誉奖。从那之后，格兰妮继续朝着她的人生目标奋进——成为第一位打击乐独奏家。因为在当时打击乐独奏领域几乎是空白的，她还为打击乐独奏谱写和改编了很多乐章。

格兰妮一直坚持自己的选择，听力受损之后，她并没有因为人们的怀疑之声而有所动摇，而是继续持之以恒地坚持自己对梦想的追求。最终，凭借自己的信心和热情，格兰妮取得了举世瞩目的成就。

### **依靠直觉培养果敢判断**

直觉是无法解释和说明的，只有通过用心体会和沉思才能产生直觉。在人们的眼中，直觉和奇迹其实很接近。研究表明，在人的

脑细胞中存在一种功能，它能接收预感的微波，到现在为止科学家仍然没有确定这种功能的发生原理，但是这并不重要。重要的是，有大量的事实证明人体确实能够通过肢体和感官之外的地方来接收外界给我们的信息。通常，这些信息都是人们在心灵受到强烈刺激的情况下产生的。任何给人带来强烈刺激的事，只要能引起心脏强烈的跳动就能促使直觉去发挥作用。一些险些经历车祸的人都有这样的人生体验，在车祸快要发生的一刹那，直觉往往能够挽救一个人的生命。

在美国电影界，有一位敢于相信直觉的导演——闻名世界的“电影奇才”史蒂芬·斯皮尔伯格，他那些誉满全球的电影的诞生几乎都是他敏锐直觉的产物。那令人战栗的《大白鲨》场景为好莱坞赢得了四亿一千万美元的空前票房收入，让整个电影界目瞪口呆，也让斯皮尔伯格从此声名大振。紧接着，环球电影公司催促他赶快拍摄续集，但令人意外的是，他凭借着自己的直觉断然拒绝了续集的拍摄。斯皮尔伯格根据自己的直觉，觉得拍摄电影要结合个性，抓住人们求刺激、求幻想的心理。于是，他力排众议，拍摄了充满幻想的影片《第三类接触》——一部主打故事情节电影。

当这部电影发行时，很多评论家对它的前景并不看好，纷纷写评论批评。《纽约》杂志评论家威廉·弗拉纳更是很直白地写道：“这部电影将是一个巨大的失败。”评论家们的文章引起了市场的恐慌，哥伦比亚电影公司的股票随后也大幅下跌。然而，《第三类接触》一经上映便成为最受欢迎的影片，它的成功甚至超过了《大白鲨》，参



与这部影片制作的人均因此片而一举成名。该片上映仅仅一个月就成为当年第九部最成功的电影。后来 Spielberg 拍摄了另一部惊人之作——《外星人ET》，这也是他最伟大的作品之一。在一次记者招待会上，一名记者问他，为什么想要拍摄《外星人ET》，Spielberg 简洁地回答“出于直觉”。然后又说：“我想这部电影是我所导演的所有影片中比较好的一部，因为我感觉到它是最接近我的心的。”如其所言，作为一部非常出色的电影，《外星人ET》一经上映，就取得了空前的成功，其票房收入是当时其他年度最佳票房收入的3倍还多。仅仅上映44天的时间，这部影片就成为美国电影史上第五部最有影响力的影片。

在美国商业史上，直觉也起着非凡的作用。石油大亨保罗·格蒂是美国首位亿万富翁，他在很大程度上就是依靠自己的直觉才实现财富的迅速增加的。那时候正值第二次世界大战刚刚结束，美国经济迅速繁荣，汽油的需求量急剧增加，本国的原油已无法满足美国国内市场的需要，美国的石油商开始把目光转向国外，主要是向中东地区寻求发展。格蒂也有这样的打算。当时中东的石油开采大部分已经被英国、海湾和荷兰等石油公司所占据，想要立足很不容易。结果，没有人会想到，格蒂最后竟然看中了科威特和沙特阿拉伯之间的一块不毛之地，这是一个属于两国共管的中立区，是一片没有人迹的沙漠。而且格蒂给了沙特王国很大的好处，才换来勘探权。在许多人眼里，格蒂实在是做出了一个非常愚蠢的决定，甚至有不少人预言他会因此而破产。在中东经营石油的前四年，格蒂先

后投下了4000万美元，但只产出了少量劣质的石油。这种油很难提炼，几乎没有商业价值。石油工业界的预言似乎马上就要被验证了。

但格蒂的直觉告诉他，他的选择没有错，大量的优质石油一定就在那里。在经历了4年之久不断的挫折之后，奇迹终于降临到了格蒂的头上。1953年2月10日，在一块隆起的高地上距地表数千英尺处钻的第六口井发现了含油砂层，接着就开始向外喷油。根据石油地质学家保守的估计，保罗·格蒂在中东的油田储油量至少在13兆亿桶以上。这一发现彻底扭转了格蒂的命运，美国《幸福》杂志称这一发现是“历史性的、伟大的”。保罗·格蒂没有听信失败的预言，没有墨守成规，他锲而不舍的钻探就是因为有魄力有胆识，并坚信自己的直觉。

直觉并不是神秘的东西，它与人对右脑长期的训练有直接关系。如今，现代的生活方式或教育方法都直接或间接地促进了左脑的高效率利用，而事实上，只有同时也促进右脑的发达，才能使我们的的大脑达到更好更完全的成熟。实际上，同现代的金融巨子李嘉诚等人一样，J.P.摩根这位金融巨鳄也是依靠神奇的直觉感受出股票市场的脉搏，之后进身金融市场，最终一发不可收拾，做出常人不敢做出的决策，走出自己的成功之路。

直觉并不是每一个人都能够轻易掌控的，它需要借助一个人的综合能力，长期实践，并且善于总结和慢慢培养。有一个方法可以让我们更有效地锻炼、检验我们的直觉：把自己渴望追求的目标，或是目前遇到的问题写出来，每天不断地重复地念，让这些内容植

进我们的脑子里。这样，这些内容就会开导我们，使我们产生强烈的信念。在遇到与我们目标或待解决问题相关的机会时，哪怕是只有一点点、并不明显的好机会，我们的直觉也会凭借其灵敏的嗅觉帮我们找到获得这些机会的线索。



## 第二章 20—30岁，要成大事，先做小事

---

每一个借口的背后，都暗藏着丰富的潜台词，只是我们总是不好意思说出来，甚至我们根本就是不愿意说出来。借口让我们暂时逃避了困难和责任，获得了些许心理的慰藉。但是，借口再多对于事情本身也丝毫没有帮助，许多人一生中的失败，就是因为那些一直麻痹着他们的借口。

### 第一节 不为失败找借口

当年，他身披36号，在夜幕的映衬下，终于一瘸一拐地跑进了体育场……这一幕永远地定格成为奥运史上的经典。

这就是1968年墨西哥城奥运会的马拉松比赛。发令枪响，阿赫瓦里出发了。在距离起点还剩19公里处，阿赫瓦里却因为晕眩摔伤了右腿。简单的包扎后，他拖着受伤的右腿费力地迈开了脚步，鲜血渗出来，染红了绷带。到了晚上7时，阿赫瓦里跌跌撞撞地跑进了

主会场。此时，比赛已经结束了大约一个小时，偌大的体育场里，只剩下最后一批即将散去的观众和场地的工作人员。短暂的沉默后，在场还剩下的所有观众和工作人员面向阿赫瓦里举起了双手，雷鸣般的掌声经久不息。

阿赫瓦里最终以4小时30分跑完了全程。事后，他说出了奥运史上最朴实也最震撼人心的语言——“我的祖国，把我从7000英里外送到这里，不是让我开始比赛，而是要我完成比赛。”

没有任何抱怨，没有任何借口，职责就是他行动的准则。

不找任何借口看似缺乏人情味，冷漠，但它却可以最大限度地激发一个人的潜能。在生命中，无论你是谁，做错了也罢，失败了也罢，没有任何借口。

小时候，每当我们不小心跌倒后，第一个想法就是找找看是什么东西绊脚。由于路很平，所以我们总是怪别人乱放东西，尽管那样做对于减轻疼痛并没有直接效果，但能找到一个可以责怪的对象多少也算是一种安慰，可以证明自己并没有责任。长大后每当我们遇到挫折时，也总是不自觉找出许多客观原因来为自己开脱，实在找不到原因时就说自己的命不好，我们并不认为这样为自己开脱其实是一种幼稚，因为我们总在想方设法一次次欺骗自己。

仔细想想，为什么你还没有获得成功？或许是因为你为自己的失败寻找了太多借口的原因吧。

我们经常抱怨外在的一些条件，甚至抱怨自己的智商。不可否认，每一个人都喜欢理由，因为加上理由能使我们看起来更加完

美。借口在我们学习、工作和生活中的一切事物中都曾出现过，在我们每一个普通人的一生中，都曾表现过，听似平常，看似正常，习以为常。正因为有了借口，我们才可以用堂而皇之的理由去对待工作。

借口其实是一种自欺与欺人的谎言，这些理由真的能够站住脚吗？理由的背后是什么呢？失败时，一味地寻找借口，会渐渐麻痹我们的思想，于是当问题产生时，我们首先想到的是如何解释，以寻求谅解和缓解压力。其实当你抱怨的时候，实际上你就是在为自己找借口了，而找借口的唯一好处就是安慰自己。这种安慰是致命的，它让你对现状无动于衷，并给你一种心理暗示：我克服不了客观条件造成的困难，也改变不了这种失败。在这种心理暗示的引导下，你不再去思考克服困难、完成任务的办法，哪怕是只要改变一下角度就可以轻易达到的目的。寻找借口就是对所做事情的放弃和拖延，它会使人变得懦弱，也变得不负责任。

我们一起来分享一个例子。A是某合资公司的白领，觉得自己满腔抱负却没有得到上级的赏识，经常想：如果有一天能见到老总，有机会展示一下自己的才干就好了。A的同事B，也有同样的想法，他渴望更进一步，于是去打听老总上下班的时间，算好他大概会在何时进电梯，他便也在这个时候去坐电梯，希望能遇到老总，有机会可以跟他打个招呼。同事C更进一步，他详细了解了老总的奋斗历程，弄清了老总的毕业学校、关心的问题和人际关系，精心设计了几句简单却有分量的对话，在算好的时间去乘坐电梯，跟老总打过

几次招呼后，终于得到了与老总长谈的机会，不久就争取到了更好的职位。

为什么C能够达到自己的目的，而别人却不行？原因就在于他善于主动寻找方法，为自己创造机会。当别人还在为自己做不到什么而找借口的时候，他已经开始为自己的成功寻找方法。

很多人把宝贵的时间和精力放在了如何寻找一个合适的借口上，而忘记了自己的职责。其实寻找借口唯一的好处，就是把属于自己的过失掩饰掉，把自己应该承担的责任转嫁给别人或社会。这样的人，在企业里不会成为一个称职的员工，也不是企业可以信任和期待的员工，在社会上更加不是大家可信赖和尊重的人，这样的人，注定只能一事无成。

一旦养成找借口的习惯，你的工作就会拖拖拉拉，没有效率，做起事来也往往不诚实，这样的人不可能是好员工，也不可能有完美的人生，在公司里这样的人迟早会被炒鱿鱼。

麦克是公司的一位老员工，以前专门负责跑业务，深受上司的器重。但是有一次，他手里的一笔业务让别人抢先拿到了，造成了一定的损失。事后，他很合情合理地解释了失去这笔业务的原因，是因为他的腿伤发作，比竞争对手迟到了半个钟头。从那以后，每当公司要他出去联系一些棘手的业务时，他总是以他的腿脚不行、不能胜任该项工作为借口推脱掉。

但如果有比较好的业务，他又会主动跑到上司面前，说腿脚仍然不行，要求在业务方面有所照顾。如此一来，他大部分的精力和



时间都花在了如何寻找更合理的借口上，碰到难办的业务能推就推，好办的差事则能争就争。时间一长，他的业务成绩直线下滑，没有完成任务，他继续怪他的腿脚不争气。

老板都是很精明的，有谁愿意要这样一个时时刻刻总是找借口的员工呢？最后麦克被解雇也就是意料之中的事了。

许多找借口的人，在享受了借口带来的短暂平和后，起初还有点自责，可是重复的次数一多，也就变得无所谓了，原本有点清醒的心也变得越来越麻木不仁。也许，所说的借口，也渐渐成为自己不能成功的真正原因。

在工作中，不要把过多的时间浪费在寻找借口上，有了风险就去化解，出了问题就去整改；有了风险就去积极防范，有了市场就去努力开拓。总之，要想尽一切办法去完成任务，而不是因为没有完成任务去找借口。只要我们有一颗负责任、敬业、服从和诚实的心，有坚定的执行力，并有一种诚实、真实的态度，一种敬业、负责的精神，就像有本书中所说的那样：“如果你有自己系鞋带的能力，你就有上天摘星的机会。”

遇到挫折，无论什么借口，最终都是徒劳无益的。只有在失败中吸取经验，调整策略，不断尝试，寻找各种各样的方法，才能最终找到正确的通往成功的道路。

抛弃找借口的习惯，你就会在工作中学到大量解决实际问题的技巧，这样，借口会离你越来越远，而成功却会离你越来越近。

## 第二节 敷衍了事就无法成功

要做就做最好，绝不敷衍了事，这不仅是一种态度，也是一种积极向上的精神，同时还是成功者所必须具备的一种素质，激励着人们从优秀走向卓越。20—30岁时告诉自己：“要做就做最好。”这是值得我们每个人遵守的格言。如果每个人都能践行这一格言，守候这一格言，无论做任何事情，都竭尽全力，以求尽善尽美的结果，那么人类社会文明的进步不知道要增进和加快多少。

人类的历史，充满着由于畏难、偷懒、敷衍、疏忽、轻率而造成的各种惨剧。比如200多年前，在宾夕法尼亚的奥斯汀镇，因为在筑堤工程中没有照着设计奠基，结果堤岸溃决，全镇都被淹没，无数人死于非命。像这种因工作疏忽而引起的悲剧，在我们的生活中，随时都有可能发生。无论什么地方，都有人犯敷衍、疏忽、偷懒的错误。如果每个人都凭着良心做事，并且不怕困难、不半途而废，那么不但可以减少一些人为的惨祸，还可以使每个人都具有高尚的行为准则。

养成了敷衍了事的不良习惯后，人做起事来往往就会不踏实。这样，人们最终必定会轻视自己的工作，从而轻视自己的人品。粗

劣的工作，不但使工作的效能降低，还会让一个人丧失做事的才能。所以，粗陋的工作，实在是堕落生活、摧毁理想、阻碍前进的大敌。

实现成功的必备条件之一，就是在做事的时候，抱着非做成不可的决心，抱着追求尽善尽美的态度。而那些为人类创立新标准、新理想，扛着进步的大旗为人类创造幸福的人，就是具有这种素质的人。

总要带上旅行杯是许多人在外出时的选择，而且旅行杯的盖子一定要盖好、拧到位，否则杯里的水就会洒出来。因为旅行杯的盖子如果拧不到位，就等于没有盖盖子。事实证明，做任何一项工作如果不到位，就难以收到预期的效果，甚至等于根本没有做。换句话说，如果最后的关键时刻没有把工作做精、做透，往往就会前功尽弃。

有这样一个故事。

小刘是南方某城市一家报社的记者，当时该报社最缺乏的就是广告业务员。在一次私人聚会中，小刘听说自己的一个老同学要到自己所在城市的开发区投资，并计划在当地媒体上投放价值百万元的广告。听到这个消息后，小刘认为这是上天给了自己一个在报社出人头地的机会。于是，他积极地向那位老同学争取这个业务，并最终将其收入囊中。

由于业绩突出，报社最终提拔他为副社长。

开发区举行奠基仪式的那天，小刘带上了社里最优秀的广告部

成员和记者，计划用大幅版面来进行宣传。奠基仪式结束后，有位老朋友邀请他去吃饭。盛情难却，于是他向记者和相关广告人员交代好工作就去了。

那天，他玩到很晚才回家。但是第二天早上，他当副社长的梦就破灭了，原因很简单：这天他们出版的报纸犯了一个最不应该犯的低级错误。

原来，头版头条的新闻标题本应该是“某某开发区昨日奠基”，而摆在他面前的大标题却赫然是“某某开发区昨日奠基”。

这对一向重视有个好“彩头”的企业来说，把“基”写成“墓”，无异于当头一棒，更何况这是开发区项目正式启动的第一天。

结果可想而知了，老同学一怒之下取消了百万元的广告订单，报社的声誉也因此受到了很大的影响，一些准备在这家报纸上投放广告的客户，也因此取消了投放计划。

这样大的失误到底是怎样造成的呢？

事情的经过是这样的，小刘自以为自己派出的都是报社最优秀的记者，肯定不会出什么问题。而且，在他离开之前他还特意要求副总编，一定对稿子严格把关，因此也就非常放心。

记者的稿子确实写得很好，但由于当时计算机还未普及，记者手写的稿件字迹潦草，“基”和“墓”看起来非常相似。由于那时还是铅字排版，稿子到了排版人员那里的时候，他想当然地把“基”字当成了“墓”字。稿子排完版后，交到副总编手里，正赶上副总编家里有急事，于是他只匆匆看了一眼，也没发现什么问题，就签

发了。于是，错误就这样造成了。

事后，报社对相关人员做出了这样的处理：开除记者和排版工人，副总编职务降半级。当然，小刘被提拔为副社长的事自然也就泡汤了，原本想在那座城市大展宏图的他，梦想顿时化为了泡影。

我们常说“一字千金”，可上述这个案例中一个字就价值百万！这个案例让我们看到了这样一个事实：工作不到位，等于没做工作！从表面上看，这件事情的前期工作做得很不错。但是，执行的过程由于没有到位，不仅“煮熟的鸭子”飞了，还给报社的声誉和形象造成了不可挽回的损失，小刘的升职梦最后也就化为了泡影。

很多人之所以工作不到位，原因往往在于自认为工作已经完成了99%，就已经算完成了，心理上一放松，便忽略了最后的1%。但是，有的时候这最后的1%却是极其重要的。一个人只有做好了最后的1%，成果才会显现出来，如果没有做好这最后的1%，前面辛辛苦苦所做的99%都会打水漂！做任何事情，越到最后越关键。就像打锣一样，俗语说的“一锤定音”，就是指铜匠打下的最后一锤，那恰恰也是最关键的。

有一个专打铜锣的工匠师傅已近70岁了，还每天坚持掌锤。每次到了锣心的时候，老工匠就会使足力气打下最后一锤。

原来，锣心的一锤与周边的锤法不一样，锣心以外，每一锤都只是准备，而最后的一锤才是定音的。锣声或雄浑洪亮，或清脆悠扬，都因这一锤而定。最后一锤，要打得不轻不重，更要打得恰到好处。

好处。这一锤打好了，就是好锣，否则，这只锣就报废了。无论多么优质的铜材，无论尺寸剪裁得多么合适，也不论一开始打了多少锤，这些都不是最重要的。最重要的是恰到好处的最后一锤，那才是一只锣是否制作成功的关键。

善始善终是做任何事情都应该有的习惯，因为即使前面做得再好，也可能因为最后的放松——放松要求、敷衍了事而最终功亏一篑，前功尽弃。

任何一个工作人员都应该记住，工作了不等于工作就真的做到了。工作不到位，不仅会前功尽弃，甚至会造成加倍的损失。一个员工因一件小事做不到位，影响了企业的形象，而他人不会去细究这是因为企业的制度不健全还是个别人做事不到位而导致的。在他人看来，员工就代表企业，员工没有做到位，就是整个企业没有做到位。

任何公司都需要也必须有把工作做到位的人，希望我们每个人都能够做到，安排的工作就一定去做，做了也一定要做到位。要不断地告诉自己：工作没有做到位，就等于没有做工作！在做任何事情的时候，我们都要抱着“追求尽善尽美”、“要做就做最好”的心态，这样才能保证成功。

许多人做了一些粗劣的工作，借口要么是时间不够，要么是别的。其实只要有做好的毅力和决心，就都可以把工作做好。养成做事善始善终、务求完美的好习惯，人的一辈子也必会幸福地沉浸在因成功而产生的成就感里。而这一点正是失败者和成功者的分水

岭。成功者无论做什么事情，都力求达到最佳境地，丝毫不会放松对自己的要求；成功者无论做什么事情，也都力求做到最好，绝不敷衍了事。

### 第三节 细节决定成败

人类对细节的重要性的认识，不是今天才有的，而是从古代就有了，且中外皆同。

中国的儒家经典文献《尚书·旅獒》中记载：“不矜细行，终累大德。为山九仞，功亏一篑。”

中国道家的始祖老子在其《道德经》中说：“图难于其易，为大于其细。天下难事，必作于易；天下大事，必作于细。”“为之于未有，治之于未乱。合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。”

那么细节到底是什么呢？

其实，细节就是微小的事物和情节，能反映事物内在的联系和本质。

40年前，苏联宇航员加加林乘坐“东方1号”宇宙飞船进行了108分钟的太空遨游，成为世界上第一位进入太空的宇航员。加加林之所以能够在20多位宇航员中脱颖而出，起决定作用的就是一个偶然事件。原来，在确定人选的前一个星期，主设计师发现一个细节，在进入飞船前，只有加加林一个人脱了鞋子，只穿袜子进入



座舱，而恰恰就是这个细节使得加加林一下子赢得了主设计师的好感，他认为这个27岁的青年是如此懂规矩，又是如此珍惜他为之倾注心血的飞船，于是，主设计师最后决定让加加林来执行这次飞行任务。

我们都知道，其实这是一件谁都可以做到的事情，但是在20多位宇航员中，只有加加林一个人想了并且做了，主设计师正是基于这样一个反映加加林对飞船珍惜爱护的细节，肯定了加加林，也成就了他人类历史上第一位进入太空的宇航员的荣誉。

密斯·凡·德罗是20世纪世界四位最伟大的建筑师之一，在被要求用一句话来概括地描述他的成功原因时，他只说了“魔鬼在细节”这样的五个字。他反复强调，不管你的建筑设计方案如何恢宏大气，但是如果你对细节的把握不够到位，你的设计就不能成为一件好的作品。准确生动的细节可以成就一件伟大的作品，而疏忽细节则有可能毁掉一个宏伟的规划。

细节能够表现整体的完美，同样也能够影响和破坏整体的美感。

《武汉晨报》有这样一则报道，某应届大学毕业生小陈由于简历的细节问题而使他在应聘时栽了跟头。

事情的经过是这样的：那天参加招聘会的早上，小陈不慎碰翻了水杯，将放在桌上的简历浸湿了。为尽快赶到会场，小陈只将简历简单地晾了一下，便和其他东西一起，匆匆塞进了背包。

在招聘会现场，小陈看中了一家来自深圳的房地产公司的广告策划主管岗位。按照这家企业的要求，招聘人员先与应聘者简单地

交谈，再收简历，被收简历的人将得到面试的机会。

轮到小陈时，招聘人员问了小陈三个问题后，真的向他要了简历。小陈受宠若惊地掏出简历，这时才发现，简历上不光有一大片水渍，而且放在包里一揉，再加上钥匙等东西的划痕，已经不成样子了。小陈努力将它弄平整，递了过去。但是，看着这份“伤痕累累”的简历，招聘人员的眉头一下子皱了起来。虽然最后还是收下了，但那份折皱的简历夹在一叠整齐干净的简历里，显得十分刺眼。

三天后，小陈参加了面试，表现非常活跃，无论是为虚拟的产品做口头推介，还是现场操作画图软件，他都表现得非常不错。在校读书时曾身为学校戏剧社骨干社员的小陈，还即兴表演了一段小品，赢得了负责面试的主考官的啧啧称赞。当他结束面试走出办公室时，一位负责面试的女士对他说：“你是今天面试者中最出色的一个。”

然而，面试过去一周后，小陈依然没有得到回复。他急了，忍不住打电话向那位负责面试的女士询问情况。对方告诉他：“其实招聘负责人对你是很满意的，但你最后失败在了简历上。老总说，一个连简历都保管不好的人，是管理不好一个部门的。你应该知道，简历实际上代表的是你的个人形象。将一份凌乱的简历投出去，有失严谨。”

窥一斑而知全豹，一滴水可见太阳。细节相当于试纸，可以测出一个人的境界和素质。一举一动，一言一行，任何的细枝末节都可以成为命运的偏旁部首。这件事给了小陈深刻的教训，从此，他

变得细心起来。他深切地感到，决定事情成败的，往往只是一个小小的细节。

简历既是进行自我营销的工具，也代表着个人的形象，所以，在应聘时一定要写好简历，不仅如此，更要保存好简历。

20—30岁要展示完美的自己其实很难，它需要完善每一个细节；但毁坏自己却很容易，只要一个细节没有注意到，就会带来难以挽回的影响。

英国的民间流传着这样一首歌谣：缺了一枚铁钉，掉了一只马掌。掉了一只马掌，失去一匹战马。失去一匹战马，损了一位将军。损了一位将军，丢了一次战斗。丢了一次战斗，输了一次战役。输了一次战役，毁了一个王朝。可见，不注意细节，无以成大事。

20世纪50年代，有一个国家决定组织一次军事演习。飞机刚刚离开地面就发生了剧烈的震动，然后一头栽到跑道上。随着一声巨响，映入人们眼帘的是支离破碎的飞机残骸和滚滚的浓烟。到底是什么造成了飞机失事呢？事后调查才发现，竟然是飞行员衣服上的一颗纽扣。就在飞机起飞的一刹那，飞行员衣服上的一颗纽扣掉到了仪器当中，仪器自身不能正常运行，同时也影响了其他部件的运转，最后导致机毁人亡的惨剧。

细节是如此的重要，那么，我们怎样才能做到注意细节呢？

首先要细目，就是要学会多用眼睛认真地观察事物，不能什么事情都转眼而过。眼睛是人类心灵的窗口，帮助我们把周边事物的表象收集到大脑中并储存起来。其次要细心，细心能够让人知道自

已经常在哪里犯错，每天检查和反省自己是否又犯了类似的错误，如果有，就立即改正，同时，还会对看到的東西好好分析，去伪存真，去粗取精。凡事都三思而后行，把成功的、好的经验总结起来，运用到自己的学习、生活和工作中，这样，才能尽可能地确保一切万无一失。

细节是成功的基石。米开朗琪罗说：“在艺术的境界里，细节就是上帝。”哈维·费尔斯通也说过：“成功是细节之子。”李斯也说过：“泰山不让土壤，故能成其大；河海不择细流，故能就其深。”

一个人如果想成功，做人做事就必须注意细节，因为细节决定成败！

#### 第四节 细小的工作也需要认真

现实中，总是有些人负责一些引人注目且比较重要的工作，另外一些人负责常被人们忽视的琐事类的小工作。假如你恰好是这些不受重视的琐事的负责人，你或许很容易感到沮丧。沮丧起来或许就会粗心大意，这样一来也就很容易出错。而一旦出错，就连起码的自信也没有了，你不禁会问自己：“为什么连这么无聊的活也做不好？”

其实，这其中最根本的原因是你感到不受重视而对工作产生了厌恶感，这是最坏的事。若你为环境所迫，只能去做些无趣的工作，你也要设法努力从这乏味的工作中找出意义和乐趣来，否则就是浪费生命。

有一个古老的故事在这里分享一下，故事说的是3位砌砖工人对工作的态度。有人问：“你们在做什么？”第一位工人回答：“砌砖。”第二位工人回答：“我在做每天10美元的工作。”第三位工人则说：“你问我？我在建造世界上最伟大的教堂！”

这个故事虽然没有直接告诉我们这3位工人的结局，但我们不难猜出，在以后的岁月里他们会有什么样的变化。前两位工人很可能

仍然是砌砖工，因为他们缺乏想象力和远见，对工作也缺乏尊重。没有什么动力能够推动他们去获得更大的成功。

我可以跟任何人打赌，那位说自己在建造世界上最伟大教堂的工人，到今天他不会仍然只是一名砌砖工，或许他会成为一个承包人或工头，抑或是一位建筑师，他会不断地前进，不断地得到升迁的机会。

第三位砌砖工人简单的话表明了他对工作的热爱与看重，同时也显示出了他发展的巨大潜力。不可否认，工作态度也会对一个人的思想产生极大的影响。

高尔基曾经说过：“工作如果是快乐的，那么人生就是乐园；工作如果是强制的，那么人生就是地狱。”

20—30岁的时候，请重视你的工作，对待一切工作都认真且负责，即使是最不起眼的事情也要全心全意地投入其中。那样在给别人一个良好的印象和建立自信等方面，都有很好、很积极的影响。

一位很有名的服装设计师曾经这样说道：“真正的装扮就在于你的内在美。”越是不引人注意的角落越是要注意，这才是真正懂得装扮的人。只有美丽且贴身的内衣，才能更好地表现出外表的华丽装扮。

还有一位负责银行贷款工作的稽核员说：“当我前去拜访申请贷款的客户时，一定会先去对方的洗手间巡视一番。如果干净整洁，表示这是家连微小细节也不马虎的公司，融资给他们是不会有问题的。但那些表面上很气派，内部却一团糟的公司就需要思考一下了。”

就像上面说的那样，越是不显眼的细小的地方越是要好好地表现，这才是制胜的关键。在一个公司中，冲在最前面的部门就像是攻击部队，而守在后面支援的部门就是守卫部队。仅靠尖锐的先锋部队，没有坚强的守卫部队是不能获得胜利的。事实上，很多担任一些后援工作的员工都表现得欠缺魄力和活力。但是，也有一些员工利用这个机会储存实力，待时机成熟的时候就会大放异彩。大部分员工都会认为“我现在做的工作和我自己的兴趣不合”，可是和自己兴趣相吻合的工作是很难遇到的。从另外一个观点来看，就算是自己非常乐意做的事，其一旦变成了“职业”，也许反而无法享受到其中的乐趣。那时心中的不满或苦水更加无处宣泄。所以，不必羡慕那些工作和兴趣相吻合的人：“那个人真是太幸福了，可以一边工作一边享受自己的兴趣爱好。”

有很多人在20—30岁时对所从事的工作深感苦恼，也说明了，只有克服以上的困境，一个人才不会去羡慕别人。还有一些人，他们情愿安安静静地工作，不追求什么乐趣，那是因为每个人的性情不同。此外，有更多的人原本并不喜欢自己一直从事的工作，但频繁地接触之后，便不知不觉地喜欢了起来。

也许在你的周围，有的工作是大多数人都不想做的“令人讨厌的工作”，人们对待这样的工作，都是一副逃避的态度。但是，每一份工作总要有有人来做，众人也只想暗自祈祷：这差事可别降临到自己的头上。假如你表示自愿做这种没有人想做的工作会怎样呢？你不但能赢得同事的尊敬，更能得到老板的认同。有时还会让老板对

你心存感激，因为多亏了你的帮忙！

其实即使你有这一份心，现实生活中也未必会有这样的差事能让你去做。因此碰到这样的工作机会时，更应该心存感激。同时要有积极挑战的心理准备。因为实际上这一类工作，都是非常艰苦且出力不讨好的，就算你付出了全部的精力，也不一定能取得丰硕的成果。但你还是要鼓起勇气，信心百倍地去努力，那才是勇者和智者的表现。

事实上，比起那些表面看起来花哨动人的工作，这一类工作一般更能激发你潜藏的乐趣和斗志。能够从这一类工作中找到乐趣的人，大多都是“大智若愚”型的人。

这些“大智若愚”型的人，在如今的社会中好像已经消失了。这种人即使心中不满也仍然默默地做事，不抱怨，也不在乎何时才能得到他人的认同，即使一生也得不到他人的认同也无怨无悔。正是由于他们并不寄希望于是否能得到他人的认同，因此他们才被称为“大智若愚”。

人们都会碰到一些徒劳无功的事情和情形，但是，只有曾经经历过辛劳的人，才会懂得心存感激，也因而清楚谦虚的必要性。许多人都有过饿肚子的经历，越是饥肠辘辘，就越能够体会食物对于自己的重要性。这就像是只有经历过病痛折磨的人，才能深刻地体会到健康的重要性，经历过风雨的人，才更了解彩虹的绚烂。换句话说，也只有经历过逆境的人，才知道苦尽甘来的快乐。

假如你认为这样做会吃亏，因而与其他人一样排斥这一类工



作，你就会和其他人一样，永远也不能出人头地。假如你能够接受别人不愿意接受的工作，并能从中体会到辛劳的乐趣，你就可以达到别人所无法企及的高度。

## 第五节 每件事都值得去做

每件事都值得我们去做了，而且还应该用心地去做好。

罗浮宫收藏着莫奈的一幅名画，画面上描绘的是女修道院厨房里的情景。厨房里正在工作的不是普通的人，而是天使。一个正优雅地提起水桶，一个正在用水壶烧水，还有一个穿着厨衣，伸手去拿盘子——即使是日常生活中最平凡的事，也依然值得天使们全神贯注地去做。

行为本身并不能完全说明其自身的性质，而是主要取决于我们行动时的精神状态。工作是否单调乏味，其实往往取决于我们的心境，即我们是带着什么样的心情去做它的。

人生的目标总是贯穿于整个生命，你在工作中所持的态度，最终使你与周围的人区别开来。朝朝暮暮，日出日落，它或者使你的思维更开阔，或者使其更狭隘，或者使你的工作变得更高尚，或者使其变得更低沉。

每一件事对人生都具有十分深刻的意义。你是泥瓦匠或砌砖工吗？可曾在砂浆和砖头之中看出诗意？你是学校的老师吗？是否对按部就班的教学工作感到厌倦？也许一见到自己的学生，你就变得

非常有耐心，所有的烦恼都抛到了九霄云外。你是图书管理员吗？经过辛勤劳动，在整理书籍的缝隙，是否感觉到自己已经取得了一些进步呢？

如果只是从他人的眼光里来看待我们自己的工作，或者仅用世俗的标准来衡量，工作或许是单调乏味和毫无生气的，它似乎没有任何意义，没有任何价值和吸引力可言。这就好比我们站在外面观察一个大教堂的窗户。大教堂的窗户布满了灰尘，光华已逝，异常灰暗，只剩下破败和单调的感觉。但是，一旦我们跨过门槛，走进教堂，立刻便可以看见绚烂的色彩和清晰的线条，阳光穿过窗户在奔腾和跳跃，形成了一幅幅美丽的图画。

我们可以得到这样的启示：人们看问题的方法是有局限性的，我们必须从内部观察才能看到事物真正的本质。若只从表面现象看，有些工作也许根本就是索然无味，只有深入其中，才能认识到其意义所在。因此，无论幸运与否，每个人都应该从工作的本身去理解工作，将它看做是人生的荣耀和权力——因为只有这样，才能保持自己个性的独立。

每件事都值得我们去，不论大小。不要小看自己所做的每一件事，即便是最普通和最细小的事，也应该全力以赴，尽职尽责地完成。小任务顺利完成，有利于对大任务成功的把握。一个人一步一个脚印地向上攀登，便不会轻易跌落，通过工作获得真正力量的秘诀也就蕴藏在其中。

要做好这一点，还必须心安不急躁。

一个人如果心浮气躁，静不下心来，不仅会一事无成，而且还会铸成大错。

20—30岁修身养性，培养自己的容人之量和浩然正气，保持自己的高远志向是一个人应该去做的。同时还要学会抑制急躁的脾气，控制暴躁的性格。人一旦急躁则必然心浮，心浮则无法深入到事物的内部去仔细研究和探讨事物发展的规律，从而无法认清事物的本质。办事不稳，心浮气躁，差错自然会更多。

不少人办事都想一蹴而就，一挥就成，但他们似乎忘了一点，凡事都有一定的规律，都得按一定的步骤行事，欲速则不达。

中国传统文化的精髓就在于处安勿躁，以静制动。浮躁会带来很多危害。想有所作为，又不能马上成功，就会产生急躁的情绪。本以为自己能把事情做好，谁知节外生枝，忽然一时间无法处理。因为他人的过错而心气不顺，给自己造成一定的麻烦，也会产生急躁情绪。盼女成凤，望子成龙，天下父母心皆然，但偏偏儿女自己不争气，心中也同样急躁。受到别人的责难和批评，又无法解释清楚，也会产生急躁的情绪。而无论是哪一种情况产生的急躁情绪，其人对人对自己都没有好处。浮躁之气生于心，表现在行动上就会徒具匹夫之勇，态度也简单粗暴，这样难道不是太糊涂了吗？

轻浮且急躁，对什么事都深入钻研不下去，只知其一，不究其二，往往会给工作乃至事业带来无法估量的损失。戒急戒躁就是要求我们遇事冷静、沉着，多分析思考，然后再去行动。如果站在这山看那山高，干什么都不稳，最后必将毫无所获。

天下成大业者，无一不是专一而行，专心而攻。博大自然固然不错，但精深才能最终成事。只有精深，才能在某一个领域成为精通的人才，这样的人才必然克服了浮躁的毛病。无论做什么事，我们都不可能毫不费力就轻松取得成功，因为急于求成，只能害了自己。要克服浮躁确实并不容易，它需要有顽强的毅力，才能做到这一点。但只要有信心，也有决心，并且胸中有个远大的目标，那么小小的浮躁又有什么不能忍耐的呢！

要想在社会上安身立命，如果轻易暴露了自己的情绪，就很容易受到伤害。人应该学会保护自己，不同的人对人对事的态度也会有所不同，掌握一定权力的人，经常把自己的喜怒展现给下级，下级则容易投其所好，而掩盖事物真正的本质。普通人过于直率地表露自己，则显得有些肤浅，也容易得罪别人。所以，我们要控制好自己的情绪，不要过多地发泄出来。

## 第六节 提高你的工作效率

20—30岁的时候，一个人工作效率低的重要原因，往往是对工作缺乏热情。试想，当你在办公室里冷淡地出现，案头的工作在你看来就像是一具枷锁，使你厌倦，试问你又怎么能愉快认真地去完成它们呢？把你的精神提到满分，一腔热忱地面对工作吧！工作效率肯定会大幅提高，你也一定会以出色的成绩获得老板的赞赏及同事的尊敬！

工作激情，也可以称为工作意愿，一个人能否保持最佳的工作激情，其实就是想不想又好又快地做，具体来讲，是认真负责、积极主动地工作，还是拖拖拉拉、敷衍了事地工作。两种截然不同的工作心态，使得工作效率的具体表现也大相径庭，因此工作激情已经成为提高工作效率的首要因素，提高和保持工作激情也已经成为提高工作效率的必要前提。

要保持最佳的工作热情，首先要培养的就是热心。很难想象，一个对自己所从事的工作没有丝毫喜爱和热情的人，还依然能在自己的岗位上干出一番轰轰烈烈的事业；同样很难想象，一个对于自己手头正在做的某件事没有一点热情的人，还能把这事情做好。

所以，一个没有工作热情的人，也永远不能使别人产生热情；反之，热心工作的人很快就会有同样热心的追随者。

其实，热心也并不是多么高深的东西，只是所谓的“从事这项工作是很了不起的，我热爱它”的那股干劲和热情而已。相对来说，热心在成功的所有因素中是比较容易培养的，因为它所需要的仅仅是一个态度。

那么，我们该如何培养热心的态度呢？不妨从以下这几个方面做起。

#### （1）深入了解每个问题

我们对许多问题、许多事情并不热心，但这不一定表示我们对它们漠不关心，只是我们对此不够了解而已。对某件事情持续热心，先要了解更多目前尚不热心的事，了解得越多，就越容易培养兴趣，而一个人一旦有了兴趣，就会对这个事物热心起来。

如果下次不得不做某件事，请一定要应用“深入了解”这个原则；发现自己对某件事物不耐烦时，也请一定想到这一原则。一个人只有进一步了解了事物的真相，才会挖掘出自己的兴趣，也才能在工作中做出属于自己的成绩。

#### （2）对任何事情都要充满热忱地去做

在实际的工作和生活中，有没有兴趣，是不是热心，都会在上表现出来，没有任何办法隐瞒。比如，我们与别人见面，握手时应紧紧握住对方的手，并说“很荣幸认识你”或“很高兴见到你”，这种身体和语言所传递出的信息，表明你的这种礼节是真诚

的，也是热心的，而不是应付差事。如果有气无力地去与别人握手，其效果可能还不如不握，因为你的这种行为只能给人一个半死不活、死气沉沉的消极印象。可以想象，这样一个人要想在工作上做出成绩，取得人生的成功，多半都是不可能的。

### （3）多给人们带来好的消息

在我们的日常生活中，坏消息的传播远多于好消息的传播，正所谓“好事不出门，坏事传千里”。但是，你一定要记住：散布坏消息的人永远得不到朋友的欢心，也永远一事无成，而经常传播好消息的人肯定可以成为一个受大家欢迎的人。

在不同的场合我们可能都遇到过这样的情形，某人说：“我有一个好消息要告诉大家。”这时，几乎所有的人都会停下手中的工作，眼巴巴地望着他，一直等他说出来才作罢。是不是他所说的好消息对每个人都很好呢？并不见得，有时甚至这个消息并不重要，但重要的是你除了引人注意之外，还同时引起了别人对你的好感，了解到了你是一个愿意和朋友分享快乐的人，进而激起了大家的热情与干劲。

每天回家时尽量把好的消息带给家人分享，告诉他们今天都有哪些好的事情，尽量讨论一些有益的和有趣的事情，同时把不愉快的事抛在脑后。

工作中，把好消息告诉同事，多鼓励他们，在每一个可能的场合都夸奖他们，告诉他们公司中正在发生的积极事情，好让他们与自己一起分享快乐。对生活和工作热心一些，对自己的人生有很多好处。



仅仅拥有对工作的热情有时候是远远不够的，我们还需要合理地安排时间，科学地规划工作，才能提高自己的工作效率，轻松高质地完成工作，反过来也能令我们更好地保持工作的积极性，使我们的整个生活和工作上一个新的台阶。下面是一些建议。

#### （1）把所有工作划分成“思考型”和“事务型”两类来分别对待

所有的工作无外乎两类：“思考型”的工作要求我们必须集中精力，一气呵成；“事务型”的工作则不需要动脑筋，可以按照所熟悉的流程做下去，并且不怕中断和干扰。

对于“思考型”的工作，最好的办法不是匆忙地去做，而是应该先在日常生活和工作中不停地去想：吃饭时想，睡不着觉的时候也想；在路上想，去卫生间的时候也想。当思考累积到一定的时间后，再安排其他的时间集中去做，你会发现，成果会像泉水一般，不用费力就自动地汩汩而来，而这时你要做的无非是记录和整理而已！

对于“思考型”的工作，必须谨慎地安排时间，在集中而不被干扰的情况下进行；对于“事务型”的工作，可以有个计划，在任何情况下顺序处理。

#### （2）每天按时完成日常工作

一个人每天都需要做一些日常的工作，以和别人保持接触，或者保持一个良好的环境。这些工作包括和同事或上级交流，查看电子邮件，浏览必须访问的BBS，打扫卫生等。这些常规的工作琐碎且杂乱，如果不小心地对待，它们就可能随时跳出来骚扰你，使你无法专心致志地完成其他任务，或者由于你的疏忽带来无法估量的

损失。

处理这些日常工作的最佳方法就是定时完成：每天预订好一些时间，集中去处理这些事情，一次可以，两次也可以，并且通常都安排在上午或下午工作要开始的时候，而在其他时候，不必去想它！

除非有一些特殊的原因（例如，你在等待某人发来的紧急邮件），否则，就强迫自己在预定的时刻之外不要浏览BBS，不要查看邮箱，不要找领导汇报工作，这样，处理事务的效率才会提高，并且还不会给其他工作带来困扰。

### （3）列出工作计划，并用最明显的方式提示自己完成的进度

工作计划是必不可少的。这种计划并不单单是向某人汇报，也不只是为了给自己增加压力，而是为了让自己记住有哪些事情需要去做，不被无形而又说不清的工作压力弄得烦躁不已，头昏脑涨。

首先，在每周的伊始列出本周的工作和生活计划。计划的内容就是本周内准备做的事情，除非是外界有严格时间限制的任务（例如，某日必须向客户提交产品文档），否则计划不设定每项任务的完成时间，也没有必要详细说明任务的内容。你只需要做一些提示，让自己不至于忘记本周要做的工作即可。

其次，每天在早晨列出时间表，从周计划里选择当天想做的事情，并安排具体的时间去完成。列出所有需要打的电话及每个电话的内容。同时，这张时间表应随时在你身边，随时都能看到，它就像一个忠实的助手，随时告诉你下一步工作要做的内容。

最后，必须进行工作计划的总结。很多人都把工作总结想得很

复杂，仿佛需要把所有没有完成的任务的未完成原因和已经完成的任务的完成情况都详细地写出来一样。而这其实是一个天大的误解！工作总结应该随时进行，方法简单至极：用粗笔把你做完的任务从日时间表和周计划中重重地划去！

人一定要明白，制订计划的根本不是为了给自己施加压力，而是给自己一个有准备的、有序的工作安排。不要为未完成计划的任务而懊恼不已，而是应该记住这些任务，并且尽快去安排和执行！工作计划会给你带来成就感和自信：当一个人看到曾经成堆的任务被自己狠狠地划去，这些敌人已经被征服和消灭的时候，就像军人看到自己肩膀上的星在一颗颗地增加一样，是何等的淋漓畅快，何等的有成就感！

#### （4）安排好备用任务，随时进行，不浪费时间

我们常会遇到这样的情况：需要打开或下载一个网站内容，可网速却慢得像爬虫一样；焦急地等待某人或者某事，却不知道他（它）什么时候才能到来；离约好的约会还有半个钟头的空闲时间；心情不好或情绪不高，不想做任何一件需要投入精力的工作；所有工作都已完成，而下班的时间却还没有到。

当人们遇到这些情况时通常会采用两种方法来对待：或者随便拿起一项工作来做，或者百无聊赖地等待。无所事事的等待不客气地说是自杀的最好方法，因为你的生命会在你发呆的时候不停地流逝。而随便进行一项工作，最可能的结果就是工作效率低下，这段空白时间过完，还要放弃手头没有完成的工作，重新开始做一遍。

对待这样的空白时间，最好的方法就是预先准备一下备用的任务，利用这样的空余时间去进行（不一定是完成）它。这样的备用任务需要具备的特点是：不需耗费大量脑力去思考；没有时间的压力，在某个时间不必非完成不可；随时可以开始，也随时可以中断，并且下次可以继续进行；能给自己带来一定乐趣。这样的工作有：阅读有益的但是非专业的书籍，随意访问自己感兴趣的网站，看看报纸杂志，查看网络新闻，整理文件，对已完成的工作进行美化加工（例如，修饰绘图设计、整理文档），将顾客名单裁成小条等。

如果这样的任务安排好了，你不仅可以把这些需要等待的时间充分利用起来，并且还可以有额外的收获：有价值的新闻或文章，整齐美观的文件柜，或者在一年之内读完巴尔扎克等大家的全部小说。

#### （5）不要等待和犹豫，立即行动

本条是以上四条的重要补充：不要等待和犹豫，要立即行动。没有任何工作会因为你回避它，它就自动消失了，也没有任何烦恼会因为你不想去面对，它就会烟消云散。没有别的选择，你只能去面对并迎接任何挑战。

### 做个井井有条的人

现代人的生活每天就像是上紧了发条的时钟，忙碌的上班族每天都有处理不完的琐事，影响了心情，也降低了工作效率。

20—30岁的时候，在生活中做个井井有条的人，既能省时，又

能创造很好的经济效益。善于利用时间，每天至少会多出整整一个小时，这一个小时可以用来做更有效率、成果更好的事。否则，这一小时就很容易被白白浪费掉。如果按照科学的方法，经过一番训练，时间和精力就能发挥出最大的作用，所得的回报自然也相对提高，也就能获得更多的利益。这也正是一个人迈向成功的秘诀之一。

我在很多年前就发现，大多数人无法如期完成工作的原因是他们其实不清楚自己该干什么才好。他们把该回的电话、该办的事全都忘了，自己应该寄出的信不知为何还压在办公桌的抽屉里，拖来拖去当然就没办法准时交差。这样的后遗症，造成了事管不了人、人管不了事的完全失去控制的局面。宝贵的时间没有用来完成有效益的事情，反而全浪费在解决鸡毛蒜皮的小事上面。一天下来，早就累得身心俱疲，人仰马翻了，根本没有力气去思考什么长远的计划，更别提处理大事了！当然，他们工作很卖力，但是换来的却是心累得要命，他们忙得没有结果。

想扭转颓势该怎么做呢？从清理你的办公桌开始吧！成功者的办公桌总是井井有条的。办公桌，你一定会认为这个话题有点小题大做，是整整齐齐，还是乱糟糟的一桌？该进该出的文件，是否已经成了积案？四周是不是贴满了提醒你或做这或做那的小纸条？如果以上问题中有任何一个的答案对你来说是肯定的，那你的办公室就和大多数人的办公室没什么两样。在大多数公司里，每个人的桌上都是一团凌乱。不过我想问你一个问题：“为什么非得把东西全都堆在桌子上？”

答案很简单，我们把档案夹、一张又一张纸、留言条等全往桌上摆，无非是想提醒自己别忘事。我们总是认为只要自己看见这些东西，就会记得动手处理。但是事情往往是事与愿违的，这些小纸条总是不翼而飞，或者被埋在层层文件之下，只有有人找上门来，在电话猛然响起向你要这要那时，你才会突然想起，有些事情拖了好久还没有去做。

要把事情做得井井有条，其实很简单，而且一旦上了轨道，你就会发现要保持这种习惯其实并不难。到了你需要清理办公桌的那天，请把门关上，准备好垃圾桶，“这是什么文件？它怎么会到我手上的？我该怎样处理它？”

如果你想不到还有什么保留它的价值，不妨马上把它扔掉吧。桌上至少有60%的东西都是可以扔掉的。不然就放进回收筒，或是转发给别人。

把桌上的东西处理完后，再来看你的文件盒，同时也别忘了把你贴在计算机屏幕上、墙上的不干胶便条都仔细核对一下。要是你再勤快一点，就大刀阔斧地把小边柜、窗台，还有其他你有可能将档案顺手一搁并任其自生自灭的地方，都一并清理干净。这样你马上就可以把乱成猪窝般的办公桌变得清清爽爽。

待一切就绪，你手边就会有一叠档案夹来放置你想留着的文件，你的桌上只会剩下电话、笔记本和计算机而已。

桌上堆的档案和文件都清理过后，接下来就轮到办公桌的抽屉。

你知道大家在抽屉里都放什么东西吗？如果我把看到的讲出

来，你十有八九会以为这些人是开杂货店、博物馆或做古董生意的。面纸盒、报纸、过期的杂志，甚至还有小食品。当然，每个人的办公桌多少都有一个专门摆放杂物的抽屉，可是我们总不能让每个抽屉都变成垃圾场吧！花一点工夫，用心整理一下，你就可以把抽屉中不必要的东西清理得干干净净了。抽屉清光了，就可以把桌上重要的档案放进来。一般人用不了半小时，就可以轻松完成这些工作。

完成之后，把你归入“保留”一类的文件放到档案夹，再把这些文件夹按照时间的排列归入抽屉。

大多数人的办公桌内会有一个抽屉是设计成专门放档案夹的，你必须把这个抽屉当成一块沃土好好照料。你最常翻阅的资料、文件、档案，应该放在随手就能拿到的地方，所以应该放得越靠外面越好。不常碰的东西，就放在相对靠里的抽屉中。

至于有保管价值但很少看的文件资料，不应占着办公桌的位置，应该放到边柜的档案抽屉里，或办公室其他的档案柜、全公司的中央档案系统里。还有，有些档案是你很有可能不会再翻阅（除非有大麻烦产生）但非留不可的，这些档案应归置在可搬动的档案箱中，放到办公区域外的地方。

抽屉里还应该有很多备用的档案夹，当你想开新档案时顺手一拿，然后写上这个档案的标签就可以了。不要浪费时间去打字，虽然打印的标签看起来更整齐和美观，但要一个个去打是相当耗时的工作，尤其是当你只是为了打一个标签的时候。

办公桌大清仓火热进行，这时你会发现自己还积攒了一堆的员工刊物、杂志、专业期刊、报纸等，这些你都想留着看，该怎么办呢？建议你做一件有益的事：剪报。剪报就是把有用的资料都留下来，建立阅读档案。这个世界瞬息万变，谁能快速地活用信息，谁就掌握了最前卫的竞争优势。所以如果有备忘录、刊物、信件、报纸杂志等传到你的手上，请先快速地浏览一遍，看看有没有可以立刻派上用场的内容。如果这份资料的确重要，就立即看完。若是没那么紧迫，就先把它放在你预先备好的专用剪报阅读档案夹里。等你有空了再打开这个档案夹，看有没有重要的信息和用完的资料，如果有，要记得归入适当的档案。你也可以针对某个主页开个档案夹，把相关的其他资料都放进去。

每天早晨，一个人应该做的事就是安排这一天的大事表，把新的工作加进大事表中，然后再按照你的安排工作。大事表的第一页写完了，就另起一页继续写下去，千万不要挤在空白的地方。等你完成了大事表上大约半数的工作后，你就可以逐一划掉。下班回家前，记得再看一遍大事表，考虑一下第二天最重要的工作。然后为自己排定时间并写在日历上，便于第二天一早就动工。这也是非常好的省力省时的的工作秘诀。



### 第三章 20—30岁，要学会拿得起、放得下

---

#### 第一节 拿得起、放得下是处世的真谛

有太多坚持到底的故事，看惯了这些故事，我们往往以为放弃和坚持永远都是一对无法调和的仇家，我们习惯了赞美坚持和鄙视放弃。在大多数人的心中，20—30岁时只有敢于坚持，拿得起、放得下的人才是值得称道的人，男人尤其这样。当你在人生的路途，拿得起是一种面对挑战和困难的态度，是在顽强的决心下，对事情作出明智的理解和分析后的一种承担，是深藏在每个人心中的激励机器。

放下手中抓着的東西你会得到释然。手中死死抓住一件东西不肯放手的时候，你只能拥有这件东西，但如果你肯放手，你就有别的选择机会。人的心若执拗于自己的观念，不肯放下，那么他的智慧也只能达到某种低级别的程度而已。

人生相处之道——不起杂念。大家相处在一起，除了要了解每个人的个性不相同、想法不一样外，还要知道大家的能力、知识也不同，各有所长也各有所短。所以我们要和睦相处、彼此尊重，要经

常反省自己来开阔心胸，发自内心地帮助别人和包容别人。最重要的是，恶言不只应该不说、不做，心里也不应起杂念。所以说，减少杂念其实是最要紧的事！

生命在宽容中延伸，人世沧桑，一辈子总是难免要遇到一些坎坷，也难免要遇到一些与自己不友好的人和事，甚至要和伤害过自己的人相处。对待这类人和事，大多数的人只有一种态度：满腹怨恨，仇恨在心，总想着伺机报复。我们应该把遇到的所有坎坷和一切不利于自己的人和事，都用自己的宽容去接纳，宽容能使世界变得平和，也能使人变得安详。

拿得起、放得下才是人生处世之真谛，是人生最大的幸福。一个人在处世的过程中，拿得起是勇气，放得下是肚量。对于人生道路上的鲜花和掌声，有处世经验的人大部分都不等闲视之，屡经风雨的人更加有自知之明；对于泥泞与坎坷，能以平常心视之本身就已经很不容易。一个人能在大的灾难或大的挫折面前不为之所动，坦然承受，这就是一种肚量。禅宗以大肚能容天下之事为乐，这便是一种极高的境界。既来之，则安之，是一种超脱，这种超脱需要多年的磨炼才能养成。拿得起，放得下，是人生处世之真谛，实为可贵！远离贪欲，卸下妄缘可以修养真心。我们的真心不能被贪欲蒙蔽，那样就好比是眼睛长了眼翳，看不清真相。龙牙禅师曾说过：“一室一床一茅屋，一瓶一钵一生涯；门前纵有通村路，他家何曾是我家。”生活不攀外缘，简单自然，虽然寒碜，却是安身立命之地。能够远离贪欲，卸下妄缘妄想，真心就能出现。人心一真便城

可陨，霜可飞，金石可镂，让你向上发展并越来越好。

我们常讲的乐观主义其实就是这个轻微的“自大”，只不过这种积极的“自大”要适度，才有利于让一个人保持良好的心境和情绪，有了这样良好的心境，做事自然就比较有信心，也更加容易把事情做好。做得好，又再次让他更加有信心，相信自己的能力。如此螺旋向上，良性循环，最终让一个人的人生越来越好，一直向上发展。

请不要制造烦恼，烦恼只是你内心的一种状态，一种投射的状态，20—30岁不要自找麻烦，以最单纯的态度去应付事情本来的样子吧。

一些像“烦恼制造机”的人，他们总在为不足挂齿的小事、不关己的事、不可能发生的事、烦也没用的事而烦恼着。在日积月累的烦恼中，别人一个无意的眼神，一句无心的话，都让一个人有了疑心，仿佛自己在努力地防卫病毒入侵，同时也防卫了快乐的可能。沮丧是怎样包围我们的、别人是怎样想我们的，其实都是我们自己投射出来的，说白了都是“魔由心生”。除非改变你自己的态度，一定要在你自身找到原因。你必须懂得，烦恼只是你自己内心的投影。从此岸走到彼岸，你的心里有桥吗？进一步说：要认识自己，要从此岸走到彼岸，我们拥有心灵的桥吗？这座桥是无形的，它架在我们每一个人的心里面。要走上这座桥，就必须认识自己。这种认识实际上是一种寻找，而不是简单的照镜子认识镜子中的自己。如同生活的意义一样，要从生活中找到心意。而这个寻找的过

程，也就是认识自己的过程。

学会随缘，人生才能活得自在，才能在大千世界的芸芸众生里发出光彩，正所谓有事必有缘，如人缘、财缘、喜缘、善缘、恶缘、福缘、机缘等。万事随缘，随顺自然，这不仅是禅者的态度，也应该是我们快乐人生所需要拥有的一种精神。随缘是一种平和的生存态度，是一种生存的禅境。“宠辱不惊，闲看庭前花开花落；去留无意，漫随天外云卷云舒。”放得下宠辱，便是安详自在。生命中有太多的恩情近在咫尺，却不知道感谢。其实很多时候，陌生人的一个微笑，一句问候，就足以让我们感激不尽，怀念良久。可是，生命中又有太多的恩情，因为“近水楼台”我们总是忘记了应该真心感谢的人。就让我们试着满怀一颗感恩之心吧，生活必将因此更加幸福。我们应该时常记住：“不是你不能忘记，而是不想忘记。”如果一个人时时放任自己，总是去追念那已经失去了的，徒劳无功地去惋惜和痛悼，只能使伤口难以愈合。假如你明白你之所以念念不忘正是因为你不愿忘记，因为你下意识享受那点痛苦，那你就得承认自己这是咎由自取。而事实上，只要你的脑筋稍活动一下，移动下脚步往后退一点，你就可以发现，周围还有那么宽广的世界。世界并不因任何人的小小不幸而停止活动，当我们陷入生活的最低谷时，有时会招致一些无端的轻视；当我们处在为生活苦苦挣扎的关头，有时会遭遇践踏你尊严的人。针锋相对的反抗是人的本能，但往往也会让那些缺知少德的人变本加厉。此时，我们不如理智地去应对，以一种宽容的心态去展示、去维护属于我们的尊严。到那时你就会发现，

任何邪恶在正义面前最终都将无法站稳脚跟。

当你在事业的瓶颈期想放弃时，内心的坚持会适时地敲响你心中的警钟，激励你继续顽强地走，直到取得最后的成功。但是，如果由于种种客观和现实的原因，当顽强的坚持已沦为一种停留于表面的姿态时，我们就不得不去反思：自己坚持的方向到底正不正确？它会不会为自己带来意想中的成就？长期和顽强的坚持如果没有达到预期的目的，这一反思就显得尤其重要。其实，在我们坚持前进时，还不得不考虑技巧方面的东西，有勇气承认自己的某些欠缺，回过头来，我们才会发现，那些当初认为是万无一失的决策，其实是最轻率的；那些曾经以为是最具有历史性意义的脚步，其实从一开始就是错误的。这时候，是一如既往地“坚持”错误的方向，还是果断地放弃就显而易见了。成功并不总是垂青于那些死守一个真理的人，也同样偏爱那些懂得适时放弃和变通的聪明者。想达到自己的目标，我们要拿得起、放得下；与此同时，当我们发现“此路不通”的时候，也要学会及时地放下。片面地偏向其中的任何一点，生命的天平都有可能产生难以控制的偏斜，到时再补救就来不及了。

爱迪生曾经说过：没有放弃就没有选择，没有选择就没有发展。人生并非只有一处风景如画，风景在其他的地方也许更加迷人。失意的时候，不妨好好地品味一下这句话所包含的哲理。回顾成功人士的过去，我们会发现很多可以借鉴的例子。生命并非只有一处的灿烂和辉煌，融通未来，包容过去，创造人生新的春天，人

生也将更加明媚和迷人。认真思考如何为人处世、自己该如何生活永远不会太早或太迟。未雨绸缪不但没有什么损失，反而能使人获益良多。让思想尽情地展翅翱翔是我们必须做的事，飞得越高才能望得越远，也才会走出眼前生硬的疆界，突破现存的成见。跨出新生活的第一步最重要的，就是对于自己的过去，不再耿耿于怀，是好是坏都已过去了，当你已经把它看成一张白纸了，你的心中就没有了不满与埋怨，生活的一切也才会顺利而平稳。

如果你认为一个人来到世上是应该有所作为的，那就更要珍惜自己的存在。每个人的生命都是富有创造力和伟大的，只是我们常常忽视这一点。生活中永远不乏体验和成长的机会，即便身处绝境，从另一个角度来看也正是开辟新天地的大好时机。如果一个人一味地沉浸在过去的记忆中，只是在浪费自己的生命。选择什么样的生活是自己的权利，是别人无法取代的。如果此时此地生活并不快乐，也谈不上成功，何不勇敢地尝试改变另辟蹊径呢？有的人坚持着“矢志不渝”的思想，守着最初的道路咬住不放。如果你坚信这条路，坚信这是正确的，你就可以去坚持；如果从实际出发认为有偏颇，就应当毫不犹豫地退回来，然后去走别的路。一件事情未成功，不要因此就轻视自己的能力，许多人之所以没有成功，多半都是因为小看自己，或者方向不对。其实每个人都有很大的发展空间。这时你应当重新审视自己，然后告诉自己是否应当改弦更张。

固守一处将看不到更多希望，它会使你失去发展的机遇，失去可能成功的机会。蒲松龄由于当时的科举制度不严谨，科场中舞弊

成风，贿赂盛行，他四次考举都落榜了。最后他放弃了“科考”这条路——一条可以使自己走上仕途的路，而选择了著书立说这一条人生的全新的道路。蒲松龄立志写一部“孤愤之书”。“有志者，事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚；苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。”蒲松龄以此自勉，后来他终于写成了文学巨著——《聊斋志异》，自己也成为千古流芳的文学家。从这个故事中我们发现，蒲松龄虽然与仕途无缘，科举落第，但他找到了成就自己的另一条路。在这条新开辟的道路上，他最终取得了成功，也为后人留下了十分宝贵的精神财富。这样的例子在历史上，还有很多。由此可见，天涯处处有芳草，人生并非只有一处风景，别处的风景也许更迷人。站在特定的时间和地点，审时度势，做出自己的选择，就能找到真正的生活目标。因此，我们有时必须从新的角度看待自己，重新找回自己的信心，这样才会发现自己越来越多值得欣赏的地方。也唯有充满信心，才能真正地认识自己，注意到生命中微妙的层面，拓宽视野，抓住机遇，走向生命的开阔处，也走向成功。

法国的思想家、哲学家蒙田说过：“今天的放弃，正是为了明天的得到。”在这个世界上，为什么有人活得很轻松，有人却活得很沉重呢？归根结底，前者是拿得起、放得下，所以轻松；而后者是拿得起却放不下，所以沉重。因此，人生最大的困境不是拿不起来，而是放不下。所以，才会有人说：人生最艰难的选择就是拿得起和放不下。因为只有做到这样，我们才能活得轻松且幸福。

生活中常常不是拿不起来，而是放不下。我们总是不想丢掉手中的东西，却又想拿起更多的东西。苦苦地挽留夕阳的是傻子，久久地感伤春光的是蠢人。什么也不愿放弃的人，常会失去更为珍贵的东西。

成大事者不计一时得失，他们都知道什么时候该放弃，又该放弃些什么以及如何放弃。放弃，就可以轻装前进；放弃，就可以摆脱纠缠和烦恼，使整个身心沉浸在轻松悠闲的宁静里。放弃还会改善一个人的形象，使一个人显得更加豁达和豪爽；放弃会让一个人赢得众人的信赖；放弃还会使一个人更加精明，更加能干和有力量。

学会放弃吧！放弃心中的负荷，放弃费力的争吵，放弃失恋的痛楚，放弃屈辱的仇恨，放弃对权力的角逐，放弃对虚名的争夺……凡是次要的、枝节的和多余的，就是该放弃的，我们都要放弃。拿得起，实为可贵；放得下，才是为人处事的真谛。只有放得下，才能拿起更多东西，更好地把握机遇，抓住最重要的东西。只有这样，人生也才会有一个更美好的结局。



## 第二节 舍弃之后得到更多

俗话说：舍不得孩子套不着狼。有时候学会舍弃，目的是为了得到更多。

20—30岁的时候我们就要知道，舍得既是处世的哲学，也是做人做事的艺术。舍与得就如天与地、水与火、阴与阳一样，既对立又统一，是一个相生相克、相辅相成的矛盾概念，它存于天地，存于人世，存于心间，也存在于微妙的细节中，囊括了万物运行的所有哲理。万事万物均在舍得之中，才能达到和谐统一。“当你站在这个山头，觉得另外一个山头更高、更美的时候，你要做的事，就是走下这座山头。”舍不得，你就很难走上另一座山。“舍得舍得，不舍不得”，这是人们对佛教“布施”观念在寻常生活中的运用。“布”是流通的意思，“施”是给予。舍得，便是人人为我、我为人的人生境界。舍得是一种精神和物质的交流、时空的转换、人情和礼节的传达，是物质世界的“流遇”。作为一个凡夫俗子，我们有太多的欲望，包括金钱、名利和情感。这其实并没有什么不好，欲望本来就是人的本性，也是推动社会进步的动力之一。只不过，欲望也是一头难以驯服的猛兽，它常常使我们对人生的舍与得难以

把握，或者不及，或者过之，产生了太多的悲剧。因此，我们只要真正把握了舍与得的尺度和机理，便等于把握了通往人生成功的钥匙。要知道，百年的人生其实也不过就是一舍一得的重复。

舍得，是一种领悟；舍得，是一种精神；舍得，更是一种智慧和一种人生的境界。舍得，寓意深刻：小舍小得，大舍大得；有舍有得，不舍不得；欲求有得，先学施舍。舍舍得得，得得舍舍，就充溢在我们琐碎的日常生活中，演绎着失败和成功交替的故事。

舍得是一种哲学，也是一种艺术，舍得，得舍，但何是得？何是舍？通常的情况都是勇者必戾，智者必诈，刚者则柔不足，柔者则刚不足，世间万物，芸芸众生，无有完美，对应其优点也必有缺点。那么，舍与得之间的利弊用什么权衡呢？造化弄人，舍得是痛苦并快乐着的。舍得是忍耐、舍得是智慧、舍得是痛苦、舍得是喜悦、舍得是选择、舍得是承担，《左传》中有这样一句话：“君以此始，则必以此终。”你选择了一个人、一件事的某一点，就要勇于承担你的选择，以及选择所带来的连锁反应。选择一个人的勇猛，就要容忍他的暴戾；选择一个人的智慧，就要容忍他的狡诈。选择了，舍得了，无非是要知道你自己要的是什么，是不是真的知道自己在做什么。

舍得，舍得，何为舍？何为得？这也是“禅”的一种哲理。随着光阴的流转，舍得这一禅理又迅速地渗透到了老百姓的日常生活中，并逐步演进为一种雅俗共赏、启迪心智的“生活禅经”。“舍得”是我们生活中常用的一个词——愿意割舍，不去吝惜。其

实这个词是由“舍”与“得”两者连在一起而组成的，“舍”是舍弃，“得”是得到，而其中获取的放弃、抛开，就是我们常说的“舍得”。将“舍”与“得”这两个词连在一起又组成一个词，可能是因为它们之间有着千丝万缕的联系，相辅相成，谁也离不开谁，舍即是得，得即是舍，舍中有得，得中有舍，即舍即得，即得即舍，舍必有得，得必有舍。

有这样一个故事。一个青年向一个富翁请教成功之道，富翁却拿了三块大小不一的西瓜放在青年面前：“如果每块西瓜代表一定程度的利益，你会选择哪块？”“当然是最大的那块啦！”青年毫不犹豫地回答。富翁一笑：“那好，请吧。”富翁把那块最大的西瓜递给青年，自己吃起了最小的那块。很快富翁就吃完了，随后他拿起桌上最后一块西瓜得意地在青年面前晃了晃，大口地吃了起来。青年马上明白了富翁的意思：富翁吃的第一块西瓜虽无青年的大，但到了最后却比青年吃得多。如果每块西瓜代表一定程度的利益，那么富翁占有的利益自然比青年多。吃完西瓜，富翁对青年说：“要想成功，就要舍得放弃，只有放弃眼前的利益，才能获取长远大利。这就是我的成功之道。”要取得更大的成功，必须学会选择，学会取舍。舍弃眼前的小利益，得到长远的大利益，在很多人眼里是很难做到的。只有懂得取舍才能获得更大的成功。

相信大家都知道有关联合国成立的一个小插曲。第二次世界大战硝烟刚散尽的时候，以英、美、法为首的战胜国多次磋商，最后决定在美国纽约建立一个调节国际事务的联合国。在一切准备就绪

后，才发现这个最权威和至高无上的组织居然找不到一块立足之地。买一块地皮吧，刚刚成立的联合国机构还身无分文；让世界各国筹资吧，牌子刚刚挂起，就向世界各国搞经济摊派，这样负面影响太大，况且刚经历战争的浩劫，各国财库都很空虚，许多回家的财政赤字居高不下，在寸土寸金的纽约筹资买下一块地皮谈何容易。听到这一消息后，美国著名的洛克菲勒家族财团便马上果断出资870万美元，在纽约买下了一块地皮，并将这块地皮无条件地赠送给了这个刚刚挂牌的国际性组织——联合国。同时，洛克菲勒家族亦将毗连这块地皮的大面积地皮全部买下。

对于洛克菲勒家族的这一出人意料之举，许多美国大财团都惊讶不已。要知道，那是870万美元，对于战后经济萎靡的美国和全世界来说，都是一笔不小的数目，而洛克菲勒家族却将它拱手相赠，并且什么条件也没有。当这条消息传出后，美国许多财团主和地产商都纷纷嘲笑这是蠢人之举，并断言“这样经营不到十年，著名的洛克菲勒家族财团便会沦为洛克菲勒家族贫民集团”。出人意料的是，联合国大楼刚刚完工，毗邻它四周的地价就立刻飙升起来，相当于捐赠款数十倍、近百倍的巨额财富源源不断地涌进了洛克菲勒家族。这样的结局令那些曾经讥讽和嘲笑洛克菲勒家族的商人目瞪口呆。其实很多时候，赠与也是一种经营之道。只有舍去，才能得到。就像对待生活，过去的，我们总是无限回忆、无限追思，却不知前面的风景更美好。向前看，才会有所发展，有所进步。

放弃也是一种成本，经济学上称之为机会成本。我们在做某个

选择的时候，实际上也投入了这一成本。不懂得放弃，也什么都不想放弃，又何来心想事成和梦想成真呢？燕国国君燕昭王（公元前311—前279年）一心想招揽人才，但很多人都认为燕昭王是叶公好龙，不是真的求贤若渴。于是，燕昭王始终寻觅不到理想的人才，整天闷闷不乐。后来一个智者郭隗给燕昭王讲述了一个故事，大意是：有一个国君愿意出千两黄金去买千里马，然而三年的时间过去了，他始终没有买到。时间又过去了三个月，好不容易发现了一匹千里马，可是当国君派手下带着大量黄金去购买的时候，马却死了。于是，被派出去买马的人就用五百两黄金买了已经死了的千里马。国君生气地说：“我要的是活马，你怎么花这么多钱买一匹死马来呢？”国君的手下说：“您舍得花五百两黄金买死马，更何况活马呢？这一举动必然会引来天下人为我们提供活马。”果然，没过几天，就有人送来了三匹千里马。郭隗又接着说：“你要招揽人才，首先要从招纳我郭隗开始，像我郭隗这种才疏学浅的人都能被国君采用，那些比我本事更强的人必然会闻风千里迢迢赶来。”燕昭王采纳了郭隗的建议，拜郭隗为师，为他建造了宫殿，后来没多久就引发了“士争凑燕”的局面。投奔而来的既有魏国的军事家乐毅，也有齐国的阴阳家邹衍，还有赵国的游说家剧辛等。落后的燕国一下子便人才济济，由此从一个内忧外患、满目疮痍的弱国逐渐成为一个富裕兴旺的强国。后来，燕昭王兴兵报仇，将齐国打得只剩下了两个小城。

真正有智慧的人能够“舍”，他们知道有“舍”就能更好地

“得”，而有时不“舍”就会“失”掉更多，即使得到，也是得不偿失。生活中，一些老年人因舍不得花钱看病，总是去“江湖郎中”那里花点儿小钱，胡乱吃药，体格好的侥幸没事，而有些最后就延误了病情。“舍得”，为的就是“得”。劳动，需要舍得力气；学习，更需要舍得时间；做生意，也需要舍得投资。有时候选择“舍”，为的是一生辉煌。

所以，适当的“舍”是必需的。但舍与得并不是完全地相对独立。舍弃并不是放弃，而是将来更高层次的获得。合理的舍弃有助于我们更好地获得，不仅是为了自身的“得”，也是为了大家的“得”。一味地盲目追求“得”，到头来也只会得不偿失。把握好“舍”与“得”是一种心境，更是一种智慧。

### 第三节 别让情绪的失落影响自己

#### 快乐的情绪让人做自己的主人

20—30岁的阶段，很多人在生活中漂流，任暴风雨摆布，常常被情势所困，任由外在的事情任意支配自己的反应与感觉：就像被驯服的奴隶一般，当环境或事件发出了信号——不舒服、生气、沮丧和烦恼时，就迅速地听从了命令，忘记了自己其实还有舵和帆。

其实我们可以看清一点，不论情势和环境如何，我们都可以选择快乐。养成快乐的习惯，你就可以做情绪的主人，而不是成为情绪的奴隶，快乐的习惯能使一个人不受外在情况的支配。

弗洛伊德认为，每个人在他的个性中都有一些神经质的东西，它经常地表现为卑微、焦虑的自我认识，无意识以及不成熟的癖好。在出生之初，我们每个人实在太弱小，最初无助的我们甚至不能为自己做任何事情，所以我们只好依赖他人。我们最初的岁月都是在成人世界里度过的。我们常常犯下错误，发现自己很多时候不被人喜欢，并且很多时候不能满足他人对我们的期望。我们渐渐

地开始相信自己实际上是相当糟糕的人，我们也容易被父母和周围人对自己的看法所影响——觉得自己缺乏能力，不值得爱。我们形成了糟糕的自我形象，这种意识一直贯穿于我们的岁月以及各种体验经历。失败是贯穿成长的一种方式，我们必须有意识地加强和调整。而这种加强和调整就是将我们的自由时间更多地用于快乐和自我享受之中。我们必须这样做，否则将无法改变幼稚的自我形象。

为自己的娱乐精心筹划，可以使人们更加陶醉于自我欣赏之中。一个人心情越好，就越能感受到自我的价值；越成熟，也就越乐于付出。当父母看见孩子健康活泼并享受自己带来的乐趣时，也会变得心情舒畅，乐意让他们继续追求属于自己的快乐。

快乐能在很多方面满足我们的需要，任何形式的快乐都可以随时为我们消愁解闷，使我们免受不安和焦虑的烦恼，使我们解除负担。

快乐的儿童总是友善的，快乐的成人又何尝不是如此。当人们愉快地相处时，彼此间也会变得更加友善。人们越是在一起享受快乐，就会越发的相互喜欢。解决神经紧张最好的方法就是聚集在一起做有趣的事，只要我们能享受自己的快乐，这种方式就能唾手可得，危害我们的人际关系就会离我们远去。

我们可以做一些筹划和评估，但是我们通常所下的决心总是比理性思维更多地反映了我们的心情。这就是为什么要保护我们的心情，为什么这又是如此的重要。我们给予自己和他人的快乐，最终都会极大地保护我们的心情，并把我们的推向更好更愉悦的位置。否则我们自己的神经质倾向，很有可能会将我们毁灭。



培养每天享受一点快乐的习惯，看似无助于提高自我的认识，每天的享受也只能极小地添加一份自我感情。但是，就是这些零碎的感觉在一天天增加的时候，很快就能垒砌成自信的高山。

没有什么比快乐更具有振作的力量，那是一个人健康情绪的心理维生素。

### 学会掌控自己的情绪

情绪是内心深处的一种感情，但它往往会被外界的事物干扰。如果一个人能够驾驭自己的情绪，那么他未来的人生就会一片美好。

美国生理学家爱尔马曾做过实验：把一支玻璃管插在正好是0℃的冰水混合容器里，然后收集人们在不同情绪状态下的“气水”，描绘出人生气的“心理地图”。实验发现，当人们心平气和时，呼出的冷凝气水澄清无色、不含杂质；生气时则有紫色沉淀。爱尔马把人在生气时呼出的“生气水”注射到大白鼠身上，几分钟后大白鼠就死了。由此分析，人生气时的生理反应十分强烈，分泌物比任何时候都复杂，且更具毒性。

因此，爱生气的人很难健康，更难长寿。然而在现实生活中，人生不能处处是阳光，时时有花香。“家家都有本难念的经”，一旦失落感占据上风，主宰情绪，就会削弱生理机能，使各种致病因子肆虐，损害身体健康。

要想做到完全不生气是不可能的，历史上一些名人的做法值得

效仿：岳飞虽气愤金兵入侵，宋君无能，然以《满江红》词泄心中之气；林则徐嫉恶如仇，则以“制怒”为座右铭告诫自己；郑板桥的“难得糊涂”虽是“欺世名言”，但其真正寓意恐怕只有他自己明白。就算是阿Q的“精神胜利法”，虽有其“自欺可笑”的一面，但也不失为自我安慰、调节心绪的办法。人生旅途，成功与失败同在，顺利与困难交替，欢乐与苦恼共存，感情每时每刻都在变化。任何情况下，都要保持乐观、平衡的心态，不积累“感情势能”。

人人都有不易控制的情绪，但是人却不可以成为情绪的奴隶。学会怎样清除破坏我们幸福、舒坦生活和阻碍我们成功的消极情绪，恰恰是一门最精深的艺术。

我们应当尽力抹掉头脑里一切不健康的、令人讨厌的情绪。每天清晨起来，我们都应该是一个全新的人，从我们的思想长廊里抹去所有一切混乱的印象，取而代之的就将是使人振奋、和谐、心旷神怡的东西。

人不应该成为心态的牺牲品，更不应该成为情绪的奴隶。有望成功的人永远不会对自己说：“在执行我的计划前，我会等一等，看看我早晨的身体状态如何。如果我不沮丧、不忧郁，不消化不良，如果我的肝脏没有毛病，身体也还过得去，那么我就会去办公室，按计划行事。”

当感到沮丧、气馁和绝望时，不要计较，不妨痛快地洗个澡，然后一个人静静地思考和顿悟，驱除萦绕在你头脑的忧郁阴云。你必须忽略一切，打消令你不愉快的念头和想法，以及一切困扰你自

己的东西。不使自己纠缠于每件令人不愉快的事，也不要纠缠于过去所犯的错误和令人不快的往昔。你应该武装起来反对破坏你安宁幸福、破坏你平和心态的敌人，召集自己的一切力量，把这些敌人驱逐出去。我们要在心中默默地告诫自己：“和谐才是永恒的真理。混乱并非真实，必须进行调整和改造。”经过几次这样的告诫之后，你便能轻易地清除你脑子里所有的阴云，从而让自己的心灵保持一片晴空，使思想王国里不再有破坏幸福安宁的敌人。做到这一点，你就成为了自己情绪的主人。

转移自己的注意力，也是根治不安情绪、抚平烦躁的一剂良药。当你觉得不快情绪涌上心头时，不妨将你的注意力转移到那些与这种情绪完全相反的事情上去，并树立自信、感激、快乐和善待他人的理念。这样，你就会神奇地看到，那些原本阻碍你前行的脚步，那些使你的人生痛苦不堪的敌人，转眼间已经无影无踪了，正如打开窗帘，阳光射进来以后黑暗就消失了一样，我们并没有直接把困扰我们心灵的乌云驱逐掉，但是我们却有了一副根治它的良药，我们引进了一缕截然不同的理念，认真地将这些思想的敌人驱逐出大脑，并坚决地消灭这些敌人。也许你深深知道，当你郁闷时，一个快乐、绝妙的想法能很快使你走出忧郁的困境。暂时没有乐天知命、充满希望的情绪，那么，就请你想象一下这种场景吧，它很快就会属于你。如果你感到沮丧、郁闷，感到疲惫不堪，你也许会发现，之所以会出现这种情况，主要是因为自己精力不支，或是由于工作过量、暴饮暴食，在某种程度上违背消化规律的缘故。

我们还可以说，是由于某种不合常规的习惯在作祟。

我们应该尽可能地融入社会环境中去，或者从事一项能使我们开怀大笑、其乐陶陶又不损害自己的娱乐活动。有的人通过在家里和小孩子嬉戏找到了新感觉，摆脱了沮丧和疲劳的情绪；有的人在剧院里，或者在阅读使人愉快、催人奋进的书籍时，最后使自己从疲惫、沮丧中恢复了过来。

忘掉那些使人感到沮丧和疲惫的事情吧，无论如何，只有想成为驾驭自己情绪的主人，未来人生才会是一片美好的前程。

### **控制情绪的一些窍门**

成功的人士都很重视控制自己的情绪，并且通过控制情绪，使自己适应环境，取得成功。他们在控制情绪方面有很多的技巧和方法，值得我们学习。

在美国，有本书曾经一出版就立即取得了巨大的轰动，这本书就是风靡西方的商业圣经——奥格曼迪诺写的《世界上最伟大的推销员》一书。这本书向我们提供了许多控制情绪的方法，而且，这些方法已经被许多人所验证，是非常有效的。

那么，就让我们来看看神秘的羊皮卷是如何告诉我们控制情绪的。下面引用的这段话，如果你每天反复去读它，里面阐述的观点便会成为你思想的一部分，将对你的一生有很大的好处。

今天我要学会控制情绪。

潮起潮落，冬去春来，夏末秋至，日出日落，月圆月缺，雁来雁往，花开花谢，草长瓜熟，自然界万物往复变化中，我也不例外，情绪时好时坏。

今天我要学会控制情绪。

这就是大自然开的玩笑。很少人能窥破天机。每天我醒来时，不再有旧日的心情。昨天的快乐变成今天的哀愁，今日的悲伤又化为明日的喜悦。我心中像一只轮子不停地转动，由乐而悲，由喜而忧。这就好比花儿的变化，今天绽开的喜悦会变成凋谢时的绝望。但是我要记住，正如今天枯败的花儿蕴藏着明天新生的种子，今天的悲伤也预示着明天的欢乐。

今天我要学会控制情绪。

我怎样才能控制情绪，以使每天卓有成效呢？除非我心平气和，否则迎来的又将是失败的一天。花草树木，随着气候的变化而生长，但是我为自己创造天气。我要学会控制自己的心灵来弥补气候的不足。如果我为顾客带来风雨、忧郁、黑暗和悲观，那么他们也会报之以风雨、忧郁、黑暗和悲观，而他们什么也不会买。相反地，如果我为顾客献上欢乐、喜悦、光明和笑声，他们也会报之以欢乐、喜悦、光明和笑声，我就能获得销售上的丰收，取得成仓的金币。

今天我要学会控制情绪。

我怎样才能控制情绪，让每天充满幸福和欢乐？我要学会这个千古秘诀：弱者任思绪控制行为，强者让行为控制思绪。每天醒来

当我被悲伤、自怜、失败的情绪包围时，我就这样与之对抗：

沮丧时，我引吭高歌。

悲伤时，我开怀大笑。

病痛时，我加倍工作。

恐惧时，我勇往直前。

自卑时，我换上新装。

不安时，我提高嗓音。

穷困潦倒时，我展望未来的财富。

力不从心时，我回想过去的成功。

自轻自贱时，我想想自己的目标。

总之，今天我要学会控制自己的情绪。

从今往后，我明白了，只有低能者才会江郎才尽，我并非低能者，我必须不断对抗那些企图推跨我的力量。失望和悲伤一眼就会被识破，而其他许多敌人是不易察觉的。它们往往面带微笑，招手而来，却随时可能将我摧毁。对它们，我永远不能放松警惕。

自高自大时，我要追寻失败的记忆。

纵情享受时，我要记起挨饿的日子。

洋洋得意时，不要忘记那忍辱负重的日子。

自以为是时，看看自己是否能让风止步。

腰缠万贯时，想想那些食不果腹的人。

骄傲自满时，要想想自己怯懦的时候。

不可一世时，要抬头仰望星空。

今天我要学会控制情绪。有了这项本领，我更能体察别人的情绪变化。我宽容怒气冲冲的人，以为他尚未懂得控制自己的情绪。我可以忍受他的指责和辱骂，因为我知道明天他会改变，重新变得随和。我不再只凭一面之交来判断一个人，也不再因一时怨恨与人绝交，今天不肯花一分钟购买金篷马车的人，明天也许会用全部家当换取一棵树苗。知道了这个秘密，我可以获得极大的财富。

今天我要学会控制自己的情绪。

我从此领会了人类情绪变化的奥秘。对于自己变化万千的个性，我不再听之任之，我知道，只有积极地控制情绪，才能掌握自己的命运。我控制自己的命运，而我的命运是成为世界上最伟大的推销员！

我成为自己的主人。

我由此而变得伟大。

《羊皮卷之六》里面阐述的控制情绪的箴言可以说真的是字字珠玑。其实，只要你真的能够按照上面的思维和方法来思考和行事，就一定能在通向成功的道路上取得意想不到的收获。

仅懂得羊皮卷里所讲的自我激励还远远不够，最重要的是要在现实中真正地去，去主动地控制自己的情绪。只有这样，才能真正起到激励的效果。

## 第四节 帮助他人的效益

### 帮助他人就是帮助自己

人的一生，总是会遇到一些挫折与失败，比如爱情，比如学业，比如事业等。20—30岁当我们遇到失败时，渴望能够得到别人的帮助。相反，当别人遇到困难时，我们也要去帮助别人，因为帮助别人，就等于在帮助自己。

有这样一个故事。一个僧人走在漆黑的道路上，因为路太黑，僧人被行人撞了好几次。他继续向前走，看见有人打着灯笼向他走过来，这时候旁边有人说：“这个瞎子真奇怪，明明看不见，却每天晚上打着灯笼！”僧人被旁边那个人的话吸引了，等那个打着灯笼的人走过来的时候，他便上前问道：“你真的是盲人吗？”那个人说：“是的，我从出生以来就没有见到过一丝光亮，对我来说白天和黑夜是一样的。我甚至不知道灯光是什么样的！”僧人更迷惑了，问道：“既然这样你为什么还要打灯笼呢？是为了迷惑别人，不让别人说你是盲人吗？”盲人说：“不是的，我听别人说，每到晚



上，人们都变成了和我一样的盲人，因为夜晚没有灯光，所以我就晚上打着灯笼出来。”僧人感叹道：“你的心地多好呀！原来你是为了别人！”盲人回答道：“不是，我为的是自己！”僧人越发迷惑了，问道：“为什么呢？”盲人答道：“你刚才走过来有没有被人碰撞过？”僧人说：“有呀，就在刚才，我被两个人不留心碰到了。”盲人说：“我是盲人，什么也看不见，但我从来没有被人碰撞过。因为我的灯笼既为别人照了亮，也让别人看到了我，这样他们就不会因为看不见而碰撞我了。”僧人顿悟：“我辛苦奔波就是为了找佛，其实佛就在我身边啊！”生活禅理：点灯照亮别人，更加照亮了自己。由此我们也可以参悟，在生活中与人方便，其实就是与己方便；帮助别人，实际上就是帮助自己。

以前有一个穷人，家里世代代穷困潦倒。由于他不甘心这样的命运，所以最后决定去南海求见观音菩萨。路途遥远，他就一路打短工赚取路费和生活费。在路上打工的过程中，遇到一位很有钱的员外，员外有一个哑巴女儿，由于不会说话所以一直没有嫁出去。员外得知他要去南海问神，于是托付他问问菩萨为什么他没干什么缺德事，但女儿却是个哑巴。穷人记下了员外的话，继续前行，来到了一个贫农家里，这个贫农家里有两棵梨树，但梨树从来只开花不结果。贫农家里的小孩子天天盼望着树上能结出又甜又大的梨子，可是一直都没有如愿。于是小孩子也托这个穷人去问问南海观音菩萨，这个穷人也把这件事牢牢地记在了自己的心里。

历经千辛万苦，他终于到了南海边，在南海边等待着菩萨的降

临。可是那天菩萨一直没有出现，于是他等着等着就睡着了。他在梦里看到了菩萨，于是向菩萨问起了别人托付给他的事情，但是却忘记了自己来的目的。菩萨告诉他说，你是一个好人，好人终究会有好报的。那个员外家的女儿见到你才能开口说话，因为这是上天给你安排的姻缘。至于贫农家里的梨树，不能结果是因为树下埋着两坛金银珠宝，上面还刻有你的名字，别人是无法挖到的。你回去吧，你的事情也就解决了。记住了，好人有好报。

穷人照着菩萨的指示，把菩萨的话告诉了托付给他的人。后来穷人娶了员外的女儿，得了贫农树下的两坛金银珠宝，从此过上了幸福的生活。

“真正的美德如河流，愈深愈无声。”这句哈利克斯的名言，真可谓充满了人生哲理。在人生的道路上，充满着曲折和坎坷，怎样才能使自己的生命之路平坦而顺利地达到终端呢？怎样才能使自己的人生岁月过得如流金般有价值呢？净化灵魂，善待人生，这两点至关重要。其实，帮助他人就等于帮助我们自己。很多事情都在无声中得到了最后的回报。珍惜自我，善待人生，是我们生活的平衡。只有这样，才能感到日子的绚丽多彩。子曰：“人之初，性本善。”这流传了两千多年的《三字经》开首语，含义深刻。它深深地教育着人们在现实生活中，该怎样体味——体味辨别善恶，开阔胸怀，以人为本，以善为本，帮人即帮己的生活哲理。

## “别人”为什么要帮你

“别人”为什么要帮你？首先，“别人”其实完全可以不帮你，不帮你是正常的，帮你才是不正常的。

按照黄光国的理论，人际往来可以划分为混合性关系、工具性关系、情感性关系。而按照杨中芳的理论，问题则没有这么简单，杨中芳等人，对黄光国的人情、面子理论提出了很大的挑战，详细的评论读者可以参考沈毅与翟学涛的论文。在沈毅的论文里面，他综述了黄光国的理论模型遇到的挑战，谈了一些事情的感受。

“别人”为什么要帮你？对于你情感性关系圈内的人，比如你的父母、你的亲戚，他们当然会帮你，因为血浓于水。对于其他工具性关系、混合性关系的人，可以称之为“别人”或者“外人”的。那么这时候，你不是高干子弟，你出身农村或者一个小市民家庭；你没有田晓霞一类的妻子或者普京这样的丈夫；你没有很牛的名校背景；在权力、金钱甚至能力的积累上，你才刚刚上路，你还很年轻。这种情况之下，“别人”为什么要帮你呢？不要试图去批评社会，在你急需要帮助时，“别人”或者“外人”走远一点，是一件正常得不能再正常的事情了。但是，如果你自己被压得喘不过气，在压力之下，躲在角落里偷偷地去哭，这个时候，没有人会来帮你，于是从此怨天尤人，认为就是没有人会帮助自己。如果将来由于某些机遇，你成功了、发家了，这个时候，你却摆出一副小人得志的面孔，记恨那些当初没有帮你的“别人”，那是“别人”的错

还是你自己的错呢？其次，要相信世界上是存在愿意帮助你的“别人”的。

21世纪最贵的是什麼？是人才。没有自己的妻子与弟弟，陈天桥能成就盛大吗？我们要相信，世界上是存在愿意帮助自己的“别人”的。并且，要尽可能地让这些人群越来越大、越来越有层次感、丰富性、战斗力。如果你始终躲在角落里哭泣，不勇敢地站出来，寻找那些在世界上的某个地方，愿意帮助你的“别人”，那么，你一辈子就有可能都是闷闷的，总是感慨自己怀才不遇，感慨世界如此不公，感慨自己为什么没有出身豪门，为什么没有当官，一大堆的为什么。总之，你可以用一连串的“为什么”来麻痹和说服自己，来解释为什么世界上没有人愿意帮助自己。最后，如何最快捷地找到愿意帮自己的“别人”呢？用20年找到1个愿意帮助你的人是一种方法，用1年找到200个愿意帮助你的人也是一种方法。一些通用的、常见的原则是可以归纳的，比如，人们都愿意帮助那些帮助过自己的“别人”，积极地帮助别人，也是最有效地维护人际关系的一种方法，因为人们都愿意帮助“自己人”，你的思想、你的品位、你的兴趣，都可能让“别人”觉得你是“自己人”。人们愿意帮助“别人”，实际上也是在帮助“自己”——让自己的梦想，也成为“别人”梦想的一部分。人们愿意帮助积极向上、有礼貌、乐观和有奋斗精神的人，对于美的追求与欣赏是人的天性和本能。

人们愿意帮助能够“帮助”的人，千万不要让“帮助”成为“别人”的负担。不过最后最应该记住的是，人们愿意把自己的帮助

给予那些有积极回应与正面反馈的人。对于积极的回应与正面的反馈，人们常犯的一个错误就是，认为只有金钱才是一切。行为心理学家丹尼尔斯在《真情互动》这本书里详细地解释了正面反馈的窍门。

### 该出手时就出手

马克思说过，人的本质就是一切社会关系的总和，这其中就包括人际关系。俗话说，“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”。在如今的社会中，良好的人际关系往往比工作能力更重要。建立良好的人际关系有时候很难，但在别人很需要帮助的时候帮一把，其实是一件举手之劳的事情，彼此的隔阂也会瞬间化为乌有，甚至还能建立起深厚的友谊。人生的道路上有很多的朋友相伴，相信你的路会走得更加顺利和平稳。所以，该出手时就出手吧。

我们再来分享一个故事。有一位商人驱赶着一头毛驴和一头骡子运送货物，商人把货物都放到驴和骡子的背上，命令它们驼好，接着吆喝一声就匆匆地赶路了。

驴与骡子走在前面，背上驮着沉重的货物。商人走在后面，手里拿着一根长鞭子。当商人看到谁走得比较慢时，就挥着鞭子抽过去，而且，嘴里还骂着：“不懂事的畜生，快点赶路，难道就知道吃我的草料！”

每当这时，驴与骡子都会赶紧跑几步，免得主人的皮鞭再抽到

自己身上。

和骡子比起来，驴的个子相当小，身体也很弱，可是商人一点都不爱惜驴，驴背上的货物其实并不比骡子背上的少。

走在大路上的时候，因为路很平，驴子还可以勉强应付。可是当走完了大路来到山上的时候，驴在坑坑洼洼的山路上开始吃不消了。

越过了一个小山头后，驴已经累得上气不接下气了，四条腿直发软。因此驴对骡子说：“骡子大哥，我求求你，快把我背上的货物放在你背上一点吧。看你身高体壮的，就算多放些货物也无所谓。可是我这样走下去一定会累死的！”

骡子听了驴的话以后，理都不理，只顾着自己赶路。驴看见骡子不理睬自己，又强忍着走了几步，跟骡子说：“骡子大哥呀，只要你分担点货物，不仅我累不死，而且还可以把剩下的货物运走，这样一来不是挺好吗？”可是骡子仍然不理驴。过了一会儿，驴累得从山坡上滚了下去，摔死了。商人看见驴摔死了，马上把驴背上的货物卸下来，放到骡子背上。不仅这样，商人甚至还把死驴也一起放在了骡子的背上。

商人拍了拍骡子的脑袋说：“没有办法呀，驴摔死了，货物都得由你来驼了，你辛苦一下吧。”听了主人的话，骡子掂了掂背上的分量，真沉呀！骡子忍不住对自己说：“我真傻呀，如果在驴请求减轻负担的时候，我听从它的劝告，现在也不至于驼着它的货物，还要驼着它呀！”

由于骡子的自私导致了驴的死亡，同时骡子也害惨了自己。骡

子不知道帮助他人就等于帮助自己的道理，它以为帮助驴子自己就吃亏了，小善对于它来说是不为的，最后它落得了一个十分可怜的下场。许多事情虽然是举手之劳，但却能免去很多意想不到的麻烦。关键的时候，我们一定要伸出援助之手。

最后还要注意的是：不要以功臣自居。首先，如果你不希望自己被帮助的事总被人挂在嘴边，那就尽量不要找喜欢炫耀“功绩”的人来求助。其次，如果非要他们帮忙不可，你就要做好心理准备，承担对方的炫耀，因为这是你必须付出的代价。最后，如果这类人主动来帮忙，而你又实在不想付出前面所说的代价，你一定要学会拒绝。不要因为担心影响彼此的关系，而不敢拒绝。当然，拒绝也是需要技巧的，如何巧妙地拒绝别人的同时还能不伤害对方的感情，是每个人都应该注意和学习的。

经常把帮助他人的功劳挂在嘴边，或经常以各种方式突出自己的人，有可能是因为童年的经历，也可能是其他原因。对他们而言，要想在职场中改善人际关系，建立自信是十分必要的。但是通过自己的尝试和职场中同事的帮忙来建立自信，其效果往往是十分有限的。因为前者是“局中人”，而后者缺少相应的影响力。这时，求助于专业人员其实是不错的选择。他们可以帮助爱将“功绩”挂在嘴边的人体验成功，从而不再炫耀自己，做一个更优秀的职场人。

## 第五节 失去机会就创造机会

上天对你关了一扇窗，必定也会在另一个地方为你打开一扇门。20—30岁时不要在失去的机会面前迷失，要勇敢地忘掉过去，勇往直前。失去机会后，更要创造和把握好以后的路。

### 永不言败

当失去一个很好的发展机会时，请你千万不要后悔和难过。如果你脑子里依然有失败这个词，那我奉劝你尽快把它从你的脑海里删除。把失败考虑得越多，其实往往就越可能失败。所以，请告诉自己：我一定会成功。

下面和大家分享几个成功人士的经历，他们都是秉承着坚信会成功的信念的人，并且借此成功地取得了杰出的成就。同时，我还想介绍一些关于如何有效地运用这种哲学的规则和方法。

19世纪初期，法兰西帝国正处在拿破仑统治的时期，法兰西与欧洲各国发生了持续数年的大规模战争。拿破仑大军横扫欧洲战场，迫使其他的欧洲国家结成了欧洲同盟，来共同对付拿破仑。当



时，指挥同盟军的就是威灵顿将军。起初，威灵顿将军指挥的同盟大军在拿破仑面前一败再败。后来在一次大决战中，同盟军再次遭受了惨重的失败。只有威灵顿杀出一条血路，率领一小股军队冲出了包围，逃到了一个山庄。在那里，威灵顿已经疲惫不堪，想到今天的惨败顿时悲从中来，想到了自杀——他想一死了之。正在愁容满面、痛恨不已时，威灵顿发现有一只蜘蛛正在墙角结网。也许是因为蛛丝过于柔嫩，刚刚拉到墙角的丝线经风一吹便断了。蜘蛛只好又重新忙起来，但新的网还是无法结成。威灵顿看着这只蜘蛛，不禁又想起了自己的失败，更加欷歔不已，多了几分悲凉。但这个时候，他发现蜘蛛并没有放弃，而是又开始了第三次。威灵顿静静地看着，心想：蜘蛛啊，别再费心思了，你是绝对不会成功的。虽然蜘蛛的努力依然以失败而告终，但它仍然丝毫没有放弃的意思。它就这样来回忙碌着，已经失败了六次。“该放弃了吧？”威灵顿心里默默地想。但是蜘蛛没有，它仍在原处，不慌不忙地吐丝，然后从这一头爬向另一头。第七次，这一次蜘蛛网终于结成了！小蜘蛛像国王一样开心地护着它的网。威灵顿看到这一切，不禁流下了热泪，他被蜘蛛永不放弃、越挫越勇的精神感动了。他向蜘蛛深深地鞠了一躬，然后迅速地走了出去。威灵顿走出了失败与悲伤的阴影，他鼓起勇气，激励士气，迅速集结了被冲垮的部队，终于在滑铁卢一战中大败拿破仑，取得了决定性的具有历史意义的胜利。

在失去的机会和失败面前，如果总是一蹶不振，将永远地生活在失败的阴影中。每一次挫折与失败都应该是一个让勇敢的人更加

坚定的过程。如果没有跌倒的刺激，我们或许就会甘心做一个平庸的人。其实，失败是可以让人发愤图强的。经历了失败的痛苦，我们才能找到真正的自我，感受到自己真正的力量。只有内心顽强，有着克服失败的勇气和信心，重新振作起来的自己，才能取得像威灵顿将军那样的“滑铁卢”般的胜利。

另一则故事是关于冈萨雷斯的。几年前，一场激烈的比赛让他荣登全国网球冠军宝座，一举成名。但在一夜成名前，他其实也有因为潮湿天气影响而无法在锦标赛里发挥出正常水平的经历。《都市报》的体育记者这样分析了冈萨雷斯：技术上存在的缺陷几乎不影响他成为一名杰出的网球选手。他的球路变化莫测，发球也异常凶狠。但如果要探究冈萨雷斯真正取胜的关键，那无疑应归功于他永不言败的精神和充沛的体力。

铺天盖地关于冠军的报道，最精辟的评论在我看来莫过于下面的这句话：“他的气势压倒一切。”事实也的确如此，无论比赛的情况是多么的不利，冈萨雷斯的意志都不会有丝毫的动摇。他不会悲观，不会沮丧，而是一直带着必胜的信念完成每一个动作。因此，是坚强的意志造就了一位冠军。他懂得如何面对眼前的困难，如何坚强地与之抗争，直到最后战胜它们。

信念能带来力量！它让人们在困难中能够勇往直前。逆流而上远比顺水而下要困难得多，所以与顺境相比，能够在逆境中依然保持斗志的人是很不简单的。要想成功，告诉你一个秘诀：永远都不要被困难吓倒。

## 做个有胆识的人

机遇与我们的生活和事业都是密切相关的。在商业活动中，对时机的把握甚至可以决定一个人能够取得的成就。胆识是把握机会的一种手段，也是让机遇变为财富的一种方法。威士忌与哈默的例子，就是胆识创造机会的典型。

哈默生命中最活跃的25年是1931年从苏联回来后的那25年。在这25年中，他得心应手，在其感兴趣的任何行业里都取得了巨大的成就。除了从事艺术买卖外，他还做威士忌和牛的生意，先后从事过黄金买卖、无线电广播业及慈善事业。有时候，他像杂技演员那样，同时摆弄着手头的好几项事业。

当罗斯福正在逐渐走向白宫总统宝座的时候，哈默的眼睛虽然紧盯着销售自己的艺术品上，可是他的耳朵却在聆听着来自四面八方的消息，他得到了一个清晰的信号：一旦“新政”执行，禁酒令就会被废除，为了满足全国对威士忌和啤酒的需求，将需要空前数量的酒桶，而当时市场上还没有酒桶。

从1920年禁酒法令实施以来，市面上就很少需要酒桶了。而现在情况不同了，到处都嚷嚷着要酒桶，特别是用经过处理的白橡木所制成的酒桶，以便装啤酒和威士忌。哈默也非常清楚在什么地方可以弄到制作酒桶的木料。

除了苏联还能去哪里找呢？哈默在苏联住了多年，清楚地知道苏联人有什么东西可以出口。于是他订购了几船的白橡木木材，但

当货轮抵达时，他才发现对方没有按照订货合同执行，他们运来的不是成型的桶板，而是一块块风干的白橡木，需要加工才能最终变成桶板。哈默只是一瞬间感到有点沮丧，他在纽约码头苏联货轮靠岸的泊位上临时设立了桶板加工的车间。就在酒桶从生产线上滚滚而出的时候，恰好赶上了废除禁酒令执行的好时机，于是，这些酒桶被那些大的威士忌和啤酒制造厂纷纷以高价抢购一空。

顺风顺水之后，哈默的财富之路并不是完全的一帆风顺。那时恰逢战争期间，全国对酒的需求量很大，使得所有的酿酒厂在谷物开放的时期加班加点地生产，而此时政府却禁止用谷物生产酒。哈默只好改用土豆酒来配制其他各种牌子的混合酒。

后来，政府又开始禁止谷物酿酒，市场上渐渐地也没有人买他的新混合酒了。这个时候，顾客开始要的是名牌威士忌，而且对窖存的要求至少在4年以上。这是多么灾难性的时刻！但是哈默却没有因此一蹶不振，这多亏他哥哥哈利的一个电话，也多亏了他弟弟维克托所采取的与众不同的办法，兄弟的帮助最终使得哈默从这次困境中得救。

哈利在电话中讲的是关于酒的价格问题。他光临过纽约的一家酒店，这次光临使他真正地开了眼界。他在酒店里想买一瓶丹特牌酒，但老板说他们不经营这个牌子，实际上在刚开始的时候，哈默的这种产品也确实是仅限于在伊利诺斯州和肯塔基州出售。于是，哈利准备买一瓶和丹特酒价格一样的老祖父牌的威士忌，这种酒也是肯塔基州生产的，是用酸麦芽浆做的。但出乎哈利意料的是老板

并未从货架上取下老祖父牌威士忌，而是拿出了一种山牌的酒来，他把这种未经许可的非法生产的私酒满满地斟上了一杯。“你尝尝这个，”他对哈利说，“我们不能把这种酒放在架子上，所以我们把它放在柜台底下，只卖给我们的老顾客。顾客买几瓶别的酒，才给他搭一瓶山牌的酒。”

哈利品尝了一下，觉得味道和丹特还有其他高档的酒不相上下。

“你这酒卖多少钱？”哈利问掌柜。

“4.49美元。”掌柜推心置腹低声地说。

哈利随即把这件事告诉了哈默，这个消息在酒业里引爆了一个炸弹。也是巧合，哈默很早就准备在陈年威士忌酒业里搞一个大的突破。于是他决心把0.2加仑装的4年陈年威士忌降价到4.95美元，这个价格会使爱喝烈性威士忌的顾客感到非常的高兴。

感谢哈利告诉自己这样一个消息，哈默才知道市场上已经有了质量相当好的烈性威士忌，并且偷偷摸摸地只卖4.49美元，这个价格还是掺有35%谷物酒精的威士忌酒的价格。哈默随即打电话给他的副总经理库克，这时库克正准备发动一次广告宣传，那是哈默和他事先商量好的。

“把所有广告都改一下，”哈默说，“新价格变为4.45美元。”

“那可不行。”库克争辩道。

“谁说不行？”哈默反问。

“我说不行，”库克说，“没有人按照这个混合酒的价格卖过纯威士忌，这没有先例。”

“生意之道恰恰就在这里，”哈默解释道，“这正是我们要这么做的原因，顾客们会对自己说：‘嘿，我既然可以用买一瓶混合酒的价格买一瓶纯威士忌，我还买混合酒干什么？’花同样的钱却可以喝到真正的陈年老酒，为什么还要喝含65%酒精的货色呢？”

就这样，有凸起字迹“肯塔基威士忌的皇冠宝石”的特制丹特酒在全国推销开来了。而这时，哈默的弟弟维克托又要了一套很有艺术性的把戏：他购买了很多哈布斯堡王朝的宝石和皇冠，举行了一次巡回展览。这实际上也是一次为推销丹特酒做的广告。他邀请了当地的妇女名流在义卖会上戴上这些珠宝做表演，报刊的专栏里也出现振奋人心的画面：奥地利哈布斯堡王室的一只头饰歪戴在只有4.45美元的威士忌上面。

当时零售的价格大多为7美元，哈默每年卖2万箱，每箱能赚不到20美元。而他决定把酒的价格大幅度下降以后，每箱只能赚到很少的钱，他的目的是在几年内销售达100万箱。他的这个决定把那些想把自己挤出酿酒行业的老资格竞争对手们弄得手足无措，非常沮丧。

只用了两年工夫，丹特酒就从地区性的品牌一跃变成全美第一流的名酒。每年销售100万箱的目标也实现了。总之，哈默非凡的胆识和超前的眼光让他变成了首屈一指的富翁。

## 善于把握机遇

20—30岁时需要你善于把握机遇，这就同时要求你必须克服以

下几个障碍。

#### （1）回避创造性的工作

一般人总会倾向于选择常规的工作来替代创造性的工作。事实上，他们不厌其烦地接受那些简单的任务，就是为了避免在出现紧迫问题时思想受到压力，或者造成情绪上的紊乱。

#### （2）犹豫不决，故步自封

不顾一切地解决问题，却还是局限于各种原来就采取过的解决方法，结果还是于事无补。这种犹豫和迟疑的思想倾向，在企业家中总是不难找到。

#### （3）过分专注和紧张

当一个企业家的思想陷入某一问题的泥潭中，比如事业正处于生死攸关，他的反应就会变得迟钝呆板。他会丧失洞察关系的能力、正确观察事物的本领，从而总是作出错误的决策，或根本作不出任何其他决策。

#### （4）个人素质的障碍

有些人作不出决策是因为他们总是觉得没有什么决策可作。阻碍他们进展的原因有他们的记忆疲乏、智力水平低下、思想僵化及自身的主动性不高等。只有克服了这些障碍，并有效地把握住属于自己的机会，才能使机遇化为财富，抓在自己的手中。

## 第六节 嫉妒是最大的敌人

即使是那些拥有非凡智慧的人，一旦嫉妒起来，也是十分可怕的。我们设想一下，如果苏格拉底有一天突然发现自己的妻子和别的男人在偷情，他会怎样呢？可以肯定的是，这位平时总是带着迷人微笑却相貌异常丑陋的哲人一定会狂怒不已。嫉妒，无论把它描绘成“绿眼睛的怪物”，还是一种极端激动的情绪状态，总是持续不断地左右着我们的看法，同时也是毁灭各种人际关系的力量。因为嫉妒而引发的烦躁、痛苦、焦虑、愤怒等感受总是让人苦不堪言，所以，我们说嫉妒是人们健康心理的“杀手”。20—30岁时，我们就要开始努力去克服和避免嫉妒。

嫉妒分为两种，即理性的嫉妒和非理性的嫉妒。

如果你希望和一个人维持长久的联系，可是你的爱人同时对旁人付出了他的关心，你因此就担心你们之间的关系，那么就会发出一种合乎理性的心理，也就是我们所说的嫉妒。比如，你所爱的人是有可能移情别恋的，当他与你疏远，你会失去一些和他相处的机会，甚至是他本身。你可以轻易地知道，对方会离你而去，会让你蒙受损失，所以你绝不会喜欢这种感受，就会有严重的挫败感，这就是理性



的嫉妒。情感中，吃醋是一种普遍的心理感受，即使彼此是深深相爱的，但因为某个事件其中一方还是会吃醋。理性的嫉妒不会导致一方采取极端的手段，当你在遇到情感问题时，你反而会用爱来应对，弥补自己的付出，用更加完美的爱去牢牢地拴住对方。

相反地，还有一些人，当他们对感情产生某种不安后，会采用非常极端的手法。他们会努力地找出对方的蛛丝马迹，或偷看对方的短信，或窃听对方的电话，甚至派人去跟踪对方。这些极端的手法不但无助于问题的解决，而且会加速你原本很珍惜的家庭的瓦解。这些源于“非理性的嫉妒”，产生的思维模式通常有以下几种。

（1）“我在婚姻方面，一定得有保证，保证对方只对我动心，并且用无尽的爱来对待我。”

（2）“如果我不是爱人唯一的心动对象，我就糟糕透顶，这种事情我是绝对无法忍受的。”

（3）“如果爱人对别的人动了心，就说明我不好。”

生活，感情，从根本上来讲都是没有什么保证的，爱不是婚姻的全部，婚姻只是一种生活方式，这世界上没有人会一生一世地爱着自己。用情绪和语言去交换彼此的忠诚，没有实际效用。我们要获得婚姻的忠诚，就要全心全意地努力和经营，与伴侣一起创造一个能容纳双方的亲密关系，并将这段亲密关系维持着，这样爱人就不会再想和其他人建立相同的关系，同时还会非常高兴和你在一起相处。今天要讲的，主要就是非理性嫉妒所造成的危害。

## 嫉妒是生活中时刻存在的敌人

嫉妒是所有人的一种天性，即使是小孩子也不例外。我们经常能看到两三岁的孩子看见妈妈抱起别人的孩子时会很快地跑过去，抓住那个孩子的脚，推他的身体，努力想把他支走，或者立刻要求妈妈抱自己。在一个办公室里，常出现这样的情形：一位女同事穿了一件很时髦的新衣裳，或烫了一个很漂亮的发型，当她走进办公室时，其他女同事的眼光一起注视了过去。显然，这件新衣服和新发型吸引了她们的眼球，也很让她们着迷，但有时候，表面上是没有任何一个女性说好或者不好的。为什么她们会这样呢？是没有感觉还是感觉迟钝呢？当然不是，答案是她们心里有种酸酸的感觉，一种说不出的感觉。一位相对比较坦诚的职场女士这样解释：“我确实知道她穿了件很漂亮的衣服，可是我就是不愿意说好，反而心里会在想，她为什么会穿得那么漂亮？我明天一定要穿更好看的衣服，一定要胜过她。”

大多数的人都承认自己有情感的冲动和闪现，他们会为这种强大的感情冲动而震惊，情绪也可能因此而沮丧、愤怒、退却，感到无能为力。对于闪现的嫉妒情感，人们总会有各种各样的反应。有些人能理智地控制住自己，但更多的人则不能很好地做到，下面分享一个嫉妒“闪现”的生动例子。

安娜和吉米是一对在墨西哥海滨度蜜月的新婚夫妇，他们有时一起下海游泳，有时在寓所看书，日子过得十分轻松惬意。有

一天，他们一起去玛斯特兰的一个商店买裙子，当安娜征求吉米的意见时，却突然发现他正目不转睛地盯着一位身穿比基尼的金发女郎……那女郎十分漂亮，身材很美。安娜顿时感到一阵刺痛，满脸涨红，浑身燥热，两眼不停地在跳动，一时间不知所措，恨不得去撕破那女郎的泳装。安娜并非生气裙子不合身，而是她心里明白，她真的比不上那位年轻女郎的身材。尽管人们都有关于嫉妒的不同体验，但大多数人只会承认最初的那种不知所措的感觉。

嫉妒会影响个人才能的发挥，最有代表性的例子就是塞利尔。塞利尔是一位天赋超群的鉴赏家，可是当塞利尔发现当时仅是个孩子的莫扎特竟然具有他自己从来不具有的天赋时，他真的十分嫉妒。莫扎特天才般的演奏使塞利尔的内心充满了痛苦，使他感受到了复杂的悔恨、痛苦、愤怒和怀疑自我。他突然意识到自己将永远只能是个钢琴师、教师或作曲家，而永远无法成为莫扎特那样伟大的天才艺术家。更具有讽刺意味的是，他只拥有鉴赏伟大艺术作品的才能，却无法创造伟大的作品。虽然他自己也拥有了了不起的天分，可被嫉妒心所蒙蔽，他再也不能将自己的能量释放到最需要的地方。最终，他被后人遗忘了。

嫉妒还会影响集体的团结，影响整个团队的效率，甚至影响团队的成败与生死。被人嫉妒会遭受负面影响，嫉妒者往往会干扰到被嫉妒者的行为。一个人，如果总是嫉妒，就很难有良好的人际关系，工作效率和情绪自然也会受到影响。有时甚至会为了报复某人

而做出自绝退路的毁灭性的举动。

## 克服嫉妒的心理

嫉妒治疗对很多人都是少有的困难和特殊的挑战，不仅对患者是这样，对普通的工作者，比如律师、警官等也是如此。大多数的专业人员都从事过为需要帮助的人提供援助的救援性工作，但对于嫉妒，他们却总是有点无能为力。其实嫉妒是可以通过自身的调整加以克服的，使自己的行为和心理不受干扰。

一个成功的治疗嫉妒的关键因素，就是要对“嫉妒”有一个基本的认识。首先我们应勇于承认自己嫉妒心理的存在。只有正视其存在，才能做出最正确的决定。在美国有这样不成文的意识，承认自己的嫉妒就等于承认自己是缺少安全感的。尽管这是一种过于简单的关于嫉妒的看法，但却是最流行的。作为群体，被强烈社会化的美国人大多都承认嫉妒不好，他们通常采用的消除嫉妒情感的方法就是装作“不关心”。嫉妒的人总是压抑自己的情感，否认自己的嫉妒，或是暂时地逃避与人交往。通过实践证明，“不关心”的策略是适宜的，它不会引起公开的冲突，对采取“不介意”态度的人很适合。这种方法也只是暂时地压抑了其内心的愿望和情感。

角色倒置、移情训练、更多交流、反应性倾听（有时称做主动倾听）及分组讨论等都有助于我们摆脱嫉妒的心理。有的人还会主张间接交流，例如，运用绘画和一些身体姿势表现人的感情及相互

之间的关系。嫉妒的人试图通过投身于工作或者威胁来维持自己的力量和对配偶的控制，美国心理学家弗兰西斯还列举了一些其他的处理方式：在感情上幻想和反思；严格监督配偶的活动；增强与对手的创造性竞争；将嫉妒说成是对配偶的“性骄傲”或“性唤醒”，同配偶进行建设性的交流等。消除嫉妒情感的方法有很多，弗兰西斯重新整理了彼此关系的原则和界限。在总结了调查结果之后，弗兰西斯得出了结论，嫉妒的治疗其实有好几个含义。她写道：“干预显然是需要通过交流的，史密斯和克兰顿得出了十分类似的结论，对它进行讨论的尝试和关于嫉妒的研究必须循序渐进，以使每个人都可以充分地表达自己的想法。要允许别人提出反对的劝告或者意见，太过刚愎自用无疑会歪曲最好的意图。建设性的讨论应该是既允许自己说的同时，也允许别人发表看法。”弗兰西斯说，公开的交流对于推动关于信仰、需要、期望以及处理嫉妒新方法的内部讨论都是具有至关重要的作用的。

勇于面对自己的嫉妒，通过换位思考或交流等方式都有助于我们摆脱非理性的嫉妒心理，从而消除恶劣的后果。

### **帮助别人消除对你的嫉妒**

嫉妒虽然是一种很正常的情绪反应，但它并不利于人际的交往，也不利于集体的团结。过度的嫉妒不但会伤害自己，也会伤害别人。一个总是嫉妒别人长处的人，不但会分散注意力，更会破坏

人际关系，同时也阻碍了自身更好的发展。

同样，被人嫉妒也一样会遭受负面影响，嫉妒者的行为往往会干扰到被嫉妒者的行为。一个人如果总是遭到嫉妒就很难有良好的人际关系，他的工作效率和情绪自然也会受到影响。为此，作为嫉妒别人的人，要尽可能地控制好自己的情绪，而被嫉妒者，也要想办法消除别人对自己的嫉妒。

与克服自己的妒忌心相比，消除别人对自己的嫉妒要困难得多。不过也不是没有可能的。消除别人嫉妒的第一步就是给对方足够的空间和时间，让其来发泄嫉妒的情绪，同时宽容对方的言行，以此来感化对方。最后还要学会创造机会，帮助别人消除对你嫉妒的困扰，让他也拥有可以被别人嫉妒的资本。如果对方嫉妒你的工作成绩，你就要给他创造一次同样立功的机会；如果对方嫉妒你的穿着比他漂亮，你就要为他设计一次属于他一个人的光彩时刻……

需要说明的是，帮助嫉妒你的人也是需要用心的。你必须先找到对方身上闪光的一面，然后用巧妙的方式对其闪光点给予称赞，在不经意间记得道出你的经验之谈，或者在工作中有意识地提醒对方，实质性地帮助到对方。这样，对方才能打开心门接受你的帮助，同时也消除自己对你的嫉妒。

## 第四章 20—30岁，要学会积累自己的人脉

---

### 第一节 朋友是一生最大的财富

#### 朋友是一种财富

在这个世界上，还有什么能比拥有忠诚、温馨的朋友更美妙的呢？这样的朋友，财富的多寡并不会影响他们的忠诚。20—30岁的阶段，每当我们身处逆境，就更能体会到这种珍贵友情的意义。

在美国内战爆发的年代，人们讨论着每一位总统竞选人的资格，曾有人这样评价林肯：“除了身边的一大堆朋友，林肯一无所有。”确实，林肯当时十分潦倒。在被选进州立法机关后，为了能让自己在公众场合穿得体面些，他甚至需要借钱为自己添置一套西装，步行百里去出席会议和活动。在当选为美国总统后，为了把家搬到首府华盛顿，他四处举债。虽然这些都是事实，但这位伟人所拥有的友谊使他成为富有的人并且十分的了不起！

朋友是优良的资产，志趣相投、彼此有默契的朋友能相互扶助，同甘共苦。试问，还有什么比这种忠于友谊的奉献更加高尚、更加美好呢？如果没有那些始终如一地热心支持自己并且富有才干的朋友，那么一个人纵有过人的才智，也不能轻易取得太大的成就。如果没有忠实的朋友，特别是在哈佛大学求学期间所结识的那一帮好友，罗斯福这样的伟人也不可能取得如此伟大的成就，甚至，他能否成功当选美国总统都难说。不论是参选纽约州长，还是后来竞选美国总统，罗斯福成百的同学和校友都始终为他尽心尽力地奔走。他在“莽骑军团”结识的朋友，后来帮助他在南部区和西部区都拉到了大量的选票。

想想看，如果从20—30岁开始，总是有一群意气相投、记挂着我们的朋友，如果他们始终心甘情愿地为我们奉献，时时刻刻替我们着想，这意味着什么呢？当我们不在状态时，他们会为我们说话；但我们需要支持时，他们会挺身而出。他们努力地阻止着一切针对我们的中伤诽谤，消除人们的偏见；当我们因为一些失误而犯错，或者在某些场合因愚蠢的举动造成了很坏的影响时，他们会设法让我们重新走上正确的轨道，督促我们积极乐观，并始终站在我们身边，支持着我们，鼓励着我们！

如果没有朋友，我们中将有太多人遭遇生活的种种不幸！当我们面对这世间的种种悲惨与苦难时，如果没有他们帮我们遮风挡雨，不是他们给我们安慰和援助，我们的名誉将受到怎样的伤害和诋毁？若不是那些朋友为我们带来客户、顾客和生意，尽心地替我



们张罗一切，我们之中又有多少人将会在经济上陷入被动，打不开局面，甚至面临困境？

对于我们的短处和弱点，以及我们的坏脾气，还有我们所遭受的失败与挫折，朋友都是不可多得的恩惠！

当你看到一个朋友试图默默替你掩饰各种伤疤和弱点时，当你看到一个朋友试图默默保护你免受各种无情和苛刻的批评时，还有什么事能比这个更美好呢？我们总是不禁对这样的朋友心生敬畏，因为我们知道：他们才是真正的朋友。

在这个世界上没有什么能比朋友所带来的帮助更高尚，但是，我们当中又有多少人能够真正领悟到这一点，又有多少人懂得珍惜友情，维护朋友的名誉呢？我们对别人每一次的评价，都可能在相当程度上影响到他们一生的成败。对于他人曾经的丑闻，如果我们总是鲁莽地散播开来，很可能会给他人造成终生难以抚平的伤害。

有这样一个故事，它是所有我听说过的故事中最感人的一个。有个人对一个故友——一个已经失去自制和自尊、丧失了理智的人——伸出了援助之手。我觉得，这才是朋友的真正含义。即使是在我们自暴自弃的时候，他们也不言放弃，始终如一地支持我们！我认识一个因为暴躁和酗酒而被家人逐出家门的男人，但他的一个朋友却仍然支持着他，甚至在这个男人被所有人都放弃的时候，还依旧忠诚地守护在他的身边。当他在夜晚出去买醉的时候，这个朋友总是跟着他，在他醉得摇摇晃晃、不省人事时扶他，防止他在路上摔倒。不仅这样，他还数次去贫民窟找他，帮他免遭警察的逮

捕，为他挡风遮雨。这种伟大的奉献和友情，最后终于挽救了这个已经堕落得无可救药的男人，使他重新回到了家中，过上了有尊严的生活。这种奉献的价值，是金钱所无法衡量的！

朋友之间的忠诚和信赖是驱动我们奋进的动力，在我们遭受别人的谴责和误会时，只有朋友能始终如一地坚信我们清白，并一直激励我们，告诉我们要尽力。可惜的是，人们大多都不愿意给予朋友应有的信任，很多成功的人士都把各种成绩归因于自己的能力。他们总是对自己取得的成绩自吹自擂，他们认为，自己之所以能成功，是他们与生俱来的睿智和进取心，可是他们并没有意识到，事实上这些成绩很大一部分是自己的朋友不辞辛劳和不问回报换来的，朋友时时刻刻在帮助着他们。

C.C.克尔顿曾经说过：“真正的友谊好比健康一样，只有当你失去它时，才会明白它的价值。”

### 他山之石，可以攻玉

这个世界上有三种借：借人、借钱和借势，这些都是成事之道。借人、借势是聪明人的成事之道，用对方的优势来弥补自己的不足，这份不足包括才智上的不足，也包括人力上的不足。这很容易让人想起《三十六计》中的“借刀杀人”，此计告诉人们：“借”字是利用他人成事之要诀。

“利用”一词总是带有贬义，但与朋友合作，互相帮助确实是成

就事业很重要的一种方式。如果能懂得“他山之石，可以攻玉”的道理，那么20—30岁的人也必定会大有作为。

俗话说“多个朋友多条路”、“一个好汉三个帮”。“朋友”在中国的传统中是两弯相互辉映的明月，讲究义字当先，肝胆相照。在竞争激烈的现代社会里，朋友显得日益重要，善于利用朋友会使你的生活更自在和快乐，而且还会有很多的机遇。因此，培养“利用”朋友的习惯，实际上就等于多了成功的希望和办法，百益而无一害。

南方某城有个很成功的商人，他的朋友无数，三教九流都有，他曾逢人就夸，说他的朋友天下第一多。后来有人问他：“你的朋友这么多，你会做到同等对待他们吗？”

他沉思了一下说：“当然不可以同等对待，要分等级的，因人而异！”

虽然他自己说他交朋友都是诚心的，但别人来和他做朋友的时候是否诚心就不一定了。在他的朋友里，人格高尚的虽然也有很多，但想从他身上获取利益、心存二意的朋友也有相当的数量。

“对方有坏意，不够诚恳的朋友，我总不能也对他推心置腹吧？”这位商人说，“那只会害了我自己。”

所以，在不得罪“朋友”的情况下，他给朋友作了区分，也有了“等级”，不仅有“推心置腹级”、“刎颈之交级”、“酒肉吃喝级”，还有“可商大事级”、“嘻嘻哈哈级”、“保持距离级”等。和自己打开心扉的程度以及和对方交往的密切程度往往都是由这些等级来决定的。正因为不同的朋友有不同的作用，所以他可以借助朋友各自的

特点和能力，成就自己想做的事。

下面举一个利用“朋友”除掉隐患并借势成事的案例：

三国赤壁大战的时候，曹操大军虽然不习水战，但是由于重用了熟悉水战的荆州降将蔡瑁和张允，使得曹军的水战能力有了大幅提高。当周瑜乘船侦察时，发现曹军设置的水寨，竟然“深得水军之妙”。人们知道扬长避短总是可以以劣胜优，而变短为长可以帮助其扬长避短，于是，周瑜便暗暗下定决心，一定要设计先除此二人，然后再考虑破曹。

无巧不成书，正在周瑜绞尽脑汁谋定策略的时候，周瑜的故友、曹操手下的谋士蒋干来访，周瑜一眼就看出了蒋干的来意，肯定是以说降为名，伺机刺探军情。于是，他想出了一个利用“朋友”的妙计。

周瑜当晚大摆筵席，盛情款待蒋干。席间，周瑜喝了很多。夜间，周瑜佯装大醉，挽住蒋干的手说：“久不与子翼（蒋干的字）同榻，今宵抵足而眠。”当军中打过二更时，蒋干便起身，残灯虽然尚明，周瑜却已经鼾声如雷。周瑜的桌上堆着一叠来往的书信和公文，在其中，蒋干发现了“蔡瑁、张允谨封”的信，蒋干大吃一惊，急忙取出来偷看。其中写道：“某等降曹，非图仁禄，迫于势耳。今已赚北军困于寨中，但得其便，即将操贼之首，献于麾下，早晚人到，便有关报。”蒋干大悟，原来蔡瑁、张允竟暗中勾结东吴！于是他将书信藏在衣内，到床上接着假装睡觉。

大约四更的时候，有人入帐低声呼唤周瑜：“江北有人到此。”

周瑜喝道：“低声！”又转过头来对蒋干喊了两声，蒋干佯装熟睡没有作声。于是，周瑜觉得“放心”了，偷偷走出了营帐，蒋干则赶紧爬起来偷听。只听得外面有人说：“张、蔡二都督问……”后面的话声音就很低了，完全听不清楚。不一会儿，周瑜回到帐篷内又睡了起来。

在五更时分，蒋干趁着周瑜熟睡未醒，悄悄离开了周瑜大帐，溜回了江北，他向曹操讲了自己的所见，并交上了那封伪造的书信，曹操听闻，勃然大怒，立即下令斩了蔡瑁和张允两将。而当两颗血淋淋的人头献上时，曹操才恍然大悟，懊悔地对自己说：“吾中计矣！”

周瑜巧妙地利用蒋干这个老朋友，借曹操之手，一举除掉了两个心头大患。于是才有了流传至今的赤壁之战火烧曹营的壮举。

俗话说，在家靠父母，出门靠朋友。年轻人其实更需要朋友来充实自己的事业和人生。

现年40岁的霍世昌是香港著名的圣安娜饼店的创始人，他靠朋友的帮助得以发迹，他的故事也可以带给我们很多启迪。

掐指一算，圣安娜饼店成立至今已足足有18年的历史了，而霍世昌当时也只是一个22岁的毛头小伙子。当人们向他提出如何发迹的疑问时，这位如今仍然显得很幼稚的老板微笑着回答道：“你猜错了，我是靠借钱开的饼店，是靠朋友发财的。”如此爽快的答案，令旁观者很容易明白他当时的情形。

“当时我在电灯公司工作，是技术维修方面的工人。那时我还未

结婚，但已经有了一个女朋友，我的女朋友很喜欢弄些蛋糕、甜点之类的食品，味道也很是不错。她是跟一位老师傅学习的，我便想，徒弟既然已经有此成绩，师傅当然就更好了，因此便萌生了开饼店的念头。然而那时香港的西饼业并没有呈现出现在这种繁荣蓬勃的势头，但我相信这个行业大有可为，这应该是一项有作为的生意，于是便跟她的师傅商量和研究。最后，我们俩都赞成这个计划，但最大的问题就是缺乏资金。于是我决定找我的朋友去借。我先是做出一份包含了资金、经营方针、预算、地点等详细内容的计划书，然后便找了一位朋友商量具体的事宜。当这位朋友看过后，他毫无异议地接受了计划书，于是我们三个便成为合伙人，直至现在。”

当初靠借钱开饼店的霍世昌，现如今每年都会增设一间分店。1997年香港回归后，霍记饼店的生意也变得更红火了。

远亲不如近邻，借助身边朋友的力量，会对你的事业有很大的帮助。

这不仅是一个例子，一个故事，更是一个启示。假如你也是一个善借高手，你应该深刻地知道，朋友会为你的成功“添砖加瓦”。

## 结交强于自己的朋友

人生在世，避免不了与各种各样的人打交道。就特征和水平而言，有些人往往会有意无意地受“物以类聚，人以群分”的影响，从而把自己限定在某个特定的交际圈中，却不知这会让他失去很多

完善自我的机会。纵观一个人20—30岁时的交际圈，若以他本人为中轴线，那么他的交际对象就是两种人：比自己水平低的和比自己水平高的。当然，我们这里所说的水平绝不是仅指知识层面的水平，还包括社会地位、经济状况、家庭背景、待人接物的方法等。和高水平的人交往，一般会有两种状态，即极力奉承或者敬而远之，其结果都是相当不妙的。与高水平的人交往应该是不卑不亢，创造一个和谐的交际情境。不要以为“高人”就是圣人，每一个人除了工作、事业，都有自己生活的情趣，谁都不愿意永远戴着面具把自己置于一个特定的交际空间。

美国有一位名叫阿瑟·华卡的少年，他在杂志上读了很多大实业家的故事，于是他很想知道更详细的内容，希望能得到他们对后来人的忠告。

有一天，他跑到纽约，也来不及管几点开始办公，7点就到了威廉·亚斯达的位于纽约的事务所。

在第二个房间里，华卡马上认出了面前那长着一对浓眉、体格结实的人。高个子的亚斯达一开始觉得这位少年有点讨厌，然而当他一听到少年的问题：“我很想知道，我怎样才能赚得百万美元？”他的脸上露出微笑并柔和了起来。两人相谈甚欢，竟然谈了足足一个钟头。随后亚斯达告诉了他应该去访问的其他实业界有名望的人。

华卡按照亚斯达的指示，遍访了一流的总编、商人及银行家。

在赚钱方面，华卡所得到的忠告并不见得对他有多么大的帮助，但是他得到的成功者的指引，却给了他极大的自信。他开始仿

效他们的做法，开始一步步走向成功。

又过了两年，这个20岁的青年成为他做学徒的工厂的拥有者，24岁时，他成为农业机械厂的总经理。不到5年，他就如愿以偿地拥有了超过百万美元的财富。这个来自乡村简陋木屋的少年，终于成为银行董事会的一员。

华卡活跃于实业界的67年里，不断实践着他刚来纽约时学到的基本信条，即多结交对自己有益的人。而他的例子告诉我们，会见已经成功立业的前辈，对转换一个人的机运大有益处。

年轻的男女都会直率地表达自己崇拜英雄的心意。但年纪一大，就以为应该将这种心意隐藏起来。然而事实告诉我们，隐匿崇拜英雄的情怀是错误的，相反，应与你所崇拜的人尽量地亲近，这才是良策。它不但能使对方感到愉悦和高兴，还会鼓励你，增强你的勇气。

美国印第安纳州有一个小乡镇，镇上的铁道电信事务所曾经有一位新雇员叫怀特。16岁时，怀特决心要独树一帜。27岁时，他当了管理所的所长。后来，他先是在西部合并了电信公司，继而又成为俄亥俄州铁路局的局长。

当他的儿子上学读书时，他给儿子的忠告是：“在学校里要和一流的人结交，去学习有能力的人的长处，那样不管自己做什么都会成功……”

你可能会觉得这句话有点庸俗，但请别误会，把有能力的人视为自己的榜样其实并不可耻。如同好的书籍一样，好的朋友不仅是



益友，也是我们的良师。

想和伟大的朋友缔结友谊，与第一次就想赚足百万美元一样，是相当困难的事情。其中的原因并非在于伟人的出类拔萃，而是在于自己的忐忑不安。

年轻人之所以容易面临失败，就是因为不善于和前辈尽兴交流。第一次世界大战期间，法兰西陆军元帅福煦曾经说过：“一个青年至少要认识一位精于世故的老年人，请他做自己的顾问。”

萨加烈也说过：“如果让我对青年说一些有益的话，那么，我会建议他们时常与比他们优秀的人一起行动。无论就学问而言，还是就人生而言，这都是十分有益的。学习尊敬他人、向更有能力的人学习，这是人生的乐趣。”

不少人总是喜欢和比自己差的人交流，这的确很容易自我满足。因为在这种条件下与人交际，更容易产生优越感。但是同不如自己的人接触，结果显然是学不到什么。而结交比自己强的朋友，能促使我们不断成熟。

我们可以从不如我们的朋友那里得到慰藉，但也必须从优秀的朋友那儿得到刺激，以助长我们的勇气。

大多数的朋友都是偶然间得来的：我们和他们住得或许很近，因此得以相识，或者是以某种未曾预料的方式相识。结交朋友虽多是偶然因素，但朋友对于我们个人的进步和影响却是很大的。交朋友也需要经过慎重的考虑之后，才能做出最后的决定。

总之，那些事业成功的人，都会拥有几个比自己更优秀的朋

友，以不断地向他们学习，促使自己也力争上游。

其实，我们都应当牢记：与比自己强的人交朋友并非太难的事。首先，将你所在城市的名人列出一张表单，然后再将可能对你的事业和发展有所帮助的人也列出一张表单，之后要做的就是每星期去尽量结交一位这样的人。

相信这句话吧：伟大的人物必然会有伟大的友人。

### **建立属于自己的“朋友档案”**

人的一生会有很多朋友，他们之中，有的人会成为你的至交，有的人会和你持续地交往，但也有相当一部分会中断，特别是那些话不投机的人。20—30岁时千万不要拒绝和任何朋友来往，最好建立一个属于你自己的资源库，不妨把它叫做你的“朋友档案”。

菲立普女士是国际知名的演说家，她曾请造型顾问帕朗提帮自己做造型设计。菲立普女士说：“整理出来的衣服会分成三堆，一堆回收；一堆送给别人；剩下的一小堆才是真正留给自己的。有许多我最喜欢的衣物都在送给别人的那一堆里，我央求帕朗提让我留下一件心爱的毛衣与一条裙子。但她摇摇头说道：‘不行，这些也许是你最喜爱的衣物，但它们却不适合你现在的身份与你所选择的形象。’由于她丝毫不肯让步，我也只得眼睁睁地看着自己的大半衣物被逐出家门。我必须学着舍弃那些已不再适合我的东西，而‘清衣柜’也渐渐地成为我工作与生活的指导原则。不论是客户也好，朋

友也好，衣服也罢，我们必须评估、再评估，懂得割舍，以便腾出空间给新的人或物。我也常拿这个道理与来听演讲的听众分享，这是接受并掌握生命、生涯不断变动的一种方法。”

和清除衣柜类似，清理人际关系网也是一样的。帕朗提容许菲立普女士留下的衣服当然是最吸引人、最美丽，也是剪裁最得体的。“舍”永远不是那么容易的事，虽然有遗憾，换来的却是从此不仅拥有的都是最好的，还有了更多的空间可以利用。

如果我们能对自己的人际关系网络做同样的“清除”工作，在去粗取精后，留下来的朋友不就是我们最乐于往来的吗？我们应该把精力和时间放在让自己最乐于交往的人身上，在平时需要社交与生活以及奔波、忙碌的我们，对人际关系网络进行筛选是安排生活先后次序很有效的方法，也是规划自己生活的第一步。

持续地拥有和收集名片，其实不过是为了自我满足而已。如果仍保留那些一次也不曾利用的名片，所谓的完全缺乏人际关系价值的名片，其实并没有什么意义。当然，有些已经中断联系的名片，在某种机会也有可能如间歇中的火山般再度喷发，带来意想不到的价值。因此，即使是那些已经被视做中断联系的名片，也没有必要完全抛弃，你要做的就是拿出来，将其放到另一个单独的名片夹里。

属于自己的“朋友档案”的建立方法是多种多样的，比如：

整理你在学校时的同学资料并加以保存。毕业几年以后，你的同学都会分散在各种不同的行业，他们之中有的会小有成就。当你需要帮助时，凭借同学的关系，相信你会得到极大的帮助。这种同

学关系，是一个庞大的社会网络。从小学、初中、高中、大学，以之为线索，你可以串联起广泛的人际关系，如果能很好地加以利用这些关系，将是一笔巨大的财富，也会为你在成功之路上提供很好的帮助。

同时，把你身边朋友的资料也建立起来，对他们的特长和专业也应熟练掌握。当他们的住所、工作有变动时，你也要在你的资料上及时更新，以免真的需要寻找他们时却找不到。平时，要常常和他们保持联络以加强感情，增进相互之间的信赖。

亲戚、师长、同学和同事的资料是必不可少的，而且应该越详细越好。比如，记下他们的生日，在他们生日的当天寄去一份贺卡，在朋友的结婚纪念日送上一束鲜花，这样，你们的关系会更加牢固。有些关系虽不是至交，但也可长期维持下去，就算一时帮不上什么忙，将来总有一天也会用得上的。况且，他们还有自己的朋友，他们的朋友还有朋友，真的需要帮助的时候，总会找到一个人为你倾力。

“书到用时方恨少”，朋友又何尝不是！我们常常会有这样的体会，一件哪怕很小的事情，有朋友帮忙总是变得容易得多。

说到这儿，有一种朋友必须强调，对他们我们同样也不能忽略，那就是“名片朋友”。在一些应酬的场合，互相交换名片，彼此认识一下，其实谈不上什么交情，也说不上有了什么感情，但这种朋友是不可轻视的。这种朋友在各行各业都会有，他们遍布社会的各个领域各个阶层，到处都有他们的身影。我们不要轻易把他们的

名片扔掉，把他们忘掉。把他们分类，记住他们的姓名、行业和专长是很有必要的。

你不必对这些“名片朋友”下很大工夫，不必请他们吃顿饭或一起旅游，只需借故在电话里跟他们请教一到两个专业性的问题就好了，电话里提一提你们相识时的情形，唤起对方对自己的印象，以免打交道的时候忘记自己，这种程度的联系就足够了。

大多数情况下，这种朋友不大可能帮到你什么大忙，因为你们的交情还不足以让其为你两肋插刀。但一些无关原则的小问题，比如专业性的问题咨询等，他们还是很高兴为你解决的。

有的人用计算机建立这些档案，有的人用记事本，还有的人用名片夹、电子字典等，这些都是很有效的方法。

在人际交往中，我们必须牢记：每个朋友都会对你有用，每个朋友都不该轻易放弃，人到用时不嫌多。

### **见面的艺术：时间长不如次数多**

在很多人的眼中，喜新厌旧是一种天性。可事实真的如此吗？

20世纪60年代，心理学家查荣茨做过这样一个实验：他先向实验者出示了一些照片，有的出现了超过20多次，有的只出现了几次，然后他请实验者评价他们对照片的喜爱程度。结果发现：实验者更喜欢那些多次看过的新鲜照片，即看的次数增加了他们喜欢的程度。

另一位社会心理学家通过另一个实验也证实了上述观点。

在一所大学的宿舍楼里，心理学家随机地找了几个女生寝室，发给她们不同口味的饮料，然后让这几个寝室的女生以品尝饮料为由，在这些寝室间互相拜访和走动，要求只有一个：见面不得交谈。一段时间后，心理学家开始评估她们之间的喜欢程度，结果发现：见面的次数越多，互相喜欢的程度就越大；见面的次数越少或者根本就没有见面，互相喜欢的程度越低。

这种越熟悉就越喜欢的现象，心理学上称为“多看效应”。

“多看效应”是一种对自己越熟悉的东西越喜欢的心理现象。从这个现象出发，很多时候，见面的时间长其实不如见面的次数多。因为见面的次数多，彼此的熟悉度就高，互相之间能产生更强的吸引力。相反，见面的次数少，哪怕时间很长，也不容易消除彼此间的生疏感，甚至还有可能因为相处的时间过于长而产生一些不必要的摩擦。

在人际交往中，只要你细心观察就不难发现，那些人缘很好的人，往往都是将“多看效应”发挥得淋漓尽致的人。他们善于制造更多的双方接触的机会，以提高彼此间的熟悉度，使相互之间产生更强的吸引力。

也许你会有所怀疑：人与人的交往难道真的是这么简单？

那么请你不妨试着想想，如果你有两位关系一样远近的亲戚，其中一位与你住在同一座城市，你们经常能见面和聚会，大约每次聚半天；而另一位在另一座城市居住，你们一年才能聚一次，虽然

每次在一起有一个星期左右。几年过去了，你觉得你更喜欢谁，与谁更亲密呢？

相信你的答案会是前者。一般来说，人们都会更喜欢那位经常见面的亲戚，相互之间的关系也会更亲密。这就是“多看效应”在起作用，显然，在很多时候，见面时间长不如见面次数多来的亲密。

如果能懂得这一道理，推销员推销团体保险时就能获得更好的业绩。

谁都知道，如果想去一家公司推销团体保险，必须先说服公司的领导，但不幸的是，这些领导通常都没时间坐下来与人闲聊。因此，一般的推销员只要抓到领导有一点点空闲的时间，便咬住不放，结果是虽然换回了一次长谈，却引起了对方强烈的反感，导致最终推销的失败。

而成功的推销员则不同，他不会要求与客户一次见面的时间有多长，只要见面的次数够多就成功了一半。见到对方很忙碌，他便迅速地离去，对方心存感激，于是对他也会产生好感。如此三番五次后，对方就容易被感动了，答应接受他推销的团体保险。

推销员的故事是很具有启发性的，它告诉我们：如果想拉近与对方的距离，增加对方对自己的喜欢程度，就不妨多制造一些见面的机会。

再如，如果你想赢得上司的重视与注意，向上司汇报工作的时候就要记得，一次汇报的很多，不如经常去汇报。

有一句管理名言是这样说的：下属的报告永远少于上司的期

望。上司都希望能从下属那里得到更多更全面的报告，下属及时的汇报能让上司觉得所有的一切都在自己的掌控之中。

报告不仅仅是一个人对工作的总结，同时也是一种与上司交流的方式。上司通过报告能及时了解下属的工作能力、工作状况和工作业绩。经常向上司汇报是下属能否得到发展机会的关键所在。

有的下属也许会想，如果经常向上司汇报，还不如一次性汇报时间长一些，以便与上司进行深入的交谈。从某种意义上讲，这些说法也不是没有道理。但是我们必须知道，上司通常都是很忙的，向上司做一次冗长的汇报，需要找到恰当的时间，这并不容易。况且，汇报时间长其效果也未必就好。相反，如果能经常汇报，不但与上司接触的次数多了，向上司表现你的能力、陈述你的成果的机会多了，而且上司也会更加了解你，提拔你的可能性也大了很多。

如果你想与一个人建立良好的关系，这样的方法也同样适用。要知道，为了给对方留下深刻的印象，你一个人滔滔不绝地说话是可以做到的，只不过这份深刻的印象并不是好印象。与其这样，不妨多找些机会和对方见见面，每次时间控制好不要太长。这样，留给对方一个想念的机会，能让他回味你的为人，同时也期待下一次的见面。



## 第二节 善于寻求朋友的帮助

### 人际关系有时比能力重要

社会上总有这么一种人：他们见解深刻，能力超群，才华横溢，与此同时他们也恃才傲物，总是认为自己比别人更加优秀，是不可或缺的人。他们因此狂妄自大，不能很好地与周围的人和睦相处。这种人虽然很优秀，但到最后却总是与成功失之交臂。

如果有人问我们这样的问题：一般的人才与顶尖的人才的真正区别是什么？肯定有相当一部分人毫不犹豫地回答：是才能！甚至他们会毫无疑问地肯定：除了能力，就没有别的了。因此，在成功的天平上，他们会把所有的努力都积累在能力这一边，而忽视人际关系，忽视品德，也忽视其他的种种。

然而，就在这些人对自己的观点深信不疑的时候，培养了许许多多成功人士的哈佛商学院的一个调查恐怕会让这些人大跌眼镜：在所有事业有成的人士中，26%靠的是工作能力，5%靠的是家庭背景，而人际关系则占到了69%。

可见，20—30岁时要成为出类拔萃的人才，并不能仅靠提升自己的能力，更重要的是拓展人际关系，提升人脉方面的竞争力。只有这样的人才才会脱颖而出，最后取得事业的成功。

相对于专业的知识竞争力，一个人在人脉网络和人际关系上的优势，就是我们所说的人脉竞争力。哈佛大学为了了解人际能力对一个人成功所扮演的角色，曾针对贝尔实验室的顶尖研究员做过一项调查。他们发现，被大家所认同的专业人才，其专业能力往往不是重点，而重点在于“顶尖人才会采取不同的人脉策略，这些人会多花时间与那些在关键时刻可能对自己有帮助的人建立良好关系，在面临问题或危机时便容易化险为夷”。他们还发现，当一名表现很平常的实验员遇到棘手问题时，他会去请教专家，但却总是因为没有回复而浪费了自己的时间；顶尖人才则很少遇到这种问题，因为他们在平时就建立了非常丰富的人际关系网，一旦决定前往请教，很快便能得到答案。

21世纪，无论是传媒、保险、广告，还是科技、金融、证券，各个领域的人脉竞争力都是一个日趋重要的课题。专业知识虽然很重要，但人脉同样重要。从某种意义上来说，人际关系是一个人通往荣誉、财富、成功之路的门票，拥有了这张门票，你的专业知识才能更好地发挥作用。

很多人都意识到了人际关系的重要性，也因此成为顶尖人才，成为成功人士；同样也有很多原本优秀的人因为没有意识到这一点，虽然表现出了优秀的工作能力却不注意积累自己的人际关系，

他们总是缺乏外在的助力，做起事来事倍功半。

碧妮大学毕业后进入了一家公司，她认为只要努力工作，展现出非凡的工作能力，就必然能做出一番大事业，获得重用并一步步地高升。可是一年时间过去了，碧妮虽然表现出了很出色的工作能力，但薪水却并不比那些表现一般的同事高，职位也没有得到晋升。碧妮很不服气，于是她工作得更加努力了。她认为只要自己够优秀，总有一天公司的领导会看到她的才华和能力，从而给她加薪和晋职，把她当做骨干。

就这样又一年过去了，碧妮仍然停留在原地。这个时候，与她同时进入公司的同事已经开始独当一面当上主管了，薪水也比碧妮高出许多。碧妮终于忍不住了，她向公司里唯一与她要好的同事大肆抱怨，排解着自己的怀才不遇。然而没想到的是，同事却很直接地告诉她一个令她感到十分震惊的事情。原来，碧妮工作的出色是大家有目共睹的，但由于她恃才傲物，总是认为自己比别人都优秀，没有把同事放在眼里，所以也就缺少了很多应该有的对同事的尊重，与同事的关系没搞好。上司虽然同样知道碧妮工作很努力也很出色，但总是担心如果让她当主管，同事会不配合，这样不利于公司工作的开展和完成，所以一直都未敢重用她。

就这样，工作细心而处事粗心的碧妮怎么也没想到，自己竟然是因为忽略了人际关系这张网，而一直迟迟未受到重视和提升。

正反两个方面的事例相信已经给了你启示，如果你已经认识到了人际关系对于成功的重要性，那就从现在开始吧，努力地用心去

建立自己的人际关系，实现事半功倍的愿望。

建立良好关系网的关键是选对合适的人，在此基础上建立稳定的关系。

所谓合适，第一是就性质而言要适合自己。他与自己的生活和工作的关系，如果没有这样的关系，也就无法建立相应的人际关系网。第二是就数量而言的。虽然我们强调人际关系很重要，但这并不是要人们漫无边际地建立数不清的人际关系，要知道关系网并不是越大越好，太密集就会因为无法应付这些数不清的关系而叫苦连天。第三是就质量而言，即需要重视质量。质量标准可以是多方面的，比如外在的影响、作用等。只有把握了这些方面，建立起来的人际关系才是健康的和合适的。

你应该列出在关系网中的人哪些是最重要的，哪些是比较重要的，而哪些是一般重要的。这往往要根据自己的需求来判断。这样你才会自然而然地明白，哪些关系需要重点来维护，哪些关系只需要维持一般的状态就可以了，从而决定自己更高层次的交际策略。

除此之外，你还应该对人际关系网中的关系进行分类。生活中一时有难需要求助于人的事往往涉及多个方面，所以你需要各方面的帮助，只从某一方面获得单一的帮助有时是远远不够的。

有专家指出，一般来说，稳定和良好的人际关系的核心应该由十个左右你信赖的人组成。这首选的十来个人可以是你的朋友，也可以是你事业上紧密联系的人。为什么要将人数限定为十个人左右呢？那是因为这种牢不可破的关系网需要你的维护，频率上要求一

个月至少维护一次，这样下来，十个人就足以用尽你所有的时间。否则就会疲于应付，影响你自己的时间。

所谓稳固，是指在合适的前提之下，尽可能地让关系网的结构不动荡，少些变化。因为编织关系网是需要投入时间和精力，变化太过频繁不仅是对关系网的破坏，也是对自己的消耗。同时，相互之间的关系如果能维持得越持久才会越牢固，越具有一定的价值。

那么，如何保持稳定的人际关系呢？首先，保持联系是建立所有成功关系网的一个重要条件。“关系”就像一把刀，常磨才不会锈。若是半年以上不联系，你就可能在某种程度上失去这位朋友。所以，不要与朋友失去联络，更不要等到有麻烦时才想到别人。“用时是朋友”的现实主义做法，会伤害人际关系的健康，让你的朋友失望。

其次，必要的“感情投资”是让你的关系网更加牢固的有效办法。记下与关系网中的人有关的重要日子，比如某人的生日或结婚纪念日，在这些特别的日子，哪怕只是给他们打个小小的电话，他们也会万分高兴。当他们正在低谷时，向他们表示慰问、提供帮助；当他们升迁时，向他们表示祝贺。当你的商务旅行地与某个关系成员所在地相同时，记得尽可能地去拜访一下他。

此外，你还需要不断地提升自我，增加个人魅力，因为素质高且有魅力的人容易得到别人的接受是人之常情。在交往中，一定要注重礼仪，谦谦君子比一般人更易获得对方的好感，同样地，窈窕淑女也总是能给人留下良好的印象。要注重提高自己的专业素养，

因为人们都喜欢与优秀成功的人交往，潜意识里都渴望和比自己更优秀的人建立社交关系。

在好莱坞流行着这样一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”有时你确实是一位非常优秀的人，但千万记得不要以为仅依靠自己卓越的才能就能简单地获得成功。学着去建立自己的人际关系吧，只有建立了自己的人脉网，你才会享受到人脉带来的乐趣和好处，才会深刻地认识到一般人才与顶尖人才的真正区别。这个区别就是人脉，而并非是才学和能力。

### 事业朋友的维护

最基本的与朋友建立“关系”的原则就是：不要与朋友失去联络，不要等到需要别人帮助的时候才想到对方。“关系”就像是一把刀，常磨才不会生锈，20—30岁时要学会维护好自己的事业朋友。

相信大家都有这样的体会：当你遇到某个困难想找朋友帮你解决时，却突然想起来过去有很多时候，你本来是有时间去看他的，但是你没有。现在有求于人才去找，自己都会觉得太唐突了。你心里都没有底，自己会不会遭到朋友的拒绝。在这种情形下，你不免后悔平时忘了“烧香”。

常常与朋友保持联系对自己有许多好处，一旦你遇到什么事，朋友就会直接或间接地帮助你。但是如果平时没有什么联系，需要时就很难找上门去，即使找上门，人家也不见得会乐意帮忙。

慎重地挑选对你的事业成功具有决定作用的朋友，并且与他们保持亲密、直接、持续的联系。千万不要以为你靠自己就能控制你在事业上所发生的一切。不，你不能，这是肯定的。从某种意义上来说，你的命运其实是由别人决定的。你唯一的希望，就是设法去影响别人的决定。

每一种职业都有共同的接触点——人。他们能把你推向前，也能把你拉向后；他们能使你成功，也能使你失败。你的上级、值得信任的顾问、重要的客户、出色的下级、住处的房东等，他们都是你重要的接触点。

我们一般都能认清生活中谁是我们明显的接触点，但有时我们也难免会忽略了那些不明显的接触点。如果真的忽略了，那将是一个十分遗憾的错误。同样重要的是，当自己已经建立了重要的接触点时，千万别忽视了彼此的关系，或者说别忽视了应该与他们保持直接、亲近的联系。我们有时难免会将注意力转移到更加紧急的事情上，但记得那些同样应该珍视的。这就是：你误以为你点燃了火种，便可以不必再添柴了，其实它不可能只因为你的点燃就永不熄灭。

在事业方面，有两类重要的接触点：

接触点一，保持现状的接触点。保持现状的接触点是指可以帮助你保持现状，而不会失去力量或优势的那些人。

接触点二，改进情势的接触点。改进情势的接触点是指那些能够帮助你进一步提高和发展的接触点。

例如，对一位经理或厂长而言，保持现状的接触点就是他的上级组织或领导；改进情势的接触点就是有横向联系的其他单位的领导。

对销售人员而言，保持现状的接触点就是一位忠实的客户；改进情势的接触点则是已经努力争取了很长时间才得到的新客户。

对一般干部而言，保持现状的接触点是他的直接领导；改进情势的接触点则是在偶然间相识，但能提供给他担任较重要工作或进一步发挥才干机会的人。

你的重要接触点不管是什么，都不能期望长久保持，因为只有极少数的重要接触点是可以长久保持的。你今天依赖的人，也许明天就不在了。可能是他们的情况变了，也可能是你的情况变了，还有可能是你们彼此间的关系变了。

衡量一种关系好坏的方法有很多，其中之一就是看这种关系的维持需要多少妥协。只要是维持人际关系，就都不免需要几分妥协，其中需要妥协最少的关系就是最好的关系。你得计算一下，为了保持某一重要的接触点，你愿意付出多大的代价。如果需要的妥协太多或代价太大，那还不如另觅蹊径！

因此，我们需要一套有亲自执行力的、直接的和持续的接触准则。

直接的接触，就是指不用任何中间人。在事业上，有些事情是你可以授权他人做的，但有些事不能。与你的人际关系网接触和保持联系，正是你不能授权他人去做的一项。所以，还是亲自去接触吧！

亲自的接触，就是指眼对眼接触，手跟手接触。只要时机适



当，即使亲密无间也没有什么不可以。你可以写信，也可以打电话，当然，如果能面对面那就更好了。

持续的接触，就是指持久的、稳定的、不终止的接触。与持续的接触相对的是偶尔为之、一曝十寒的接触。

亲爱的朋友，请你记得：一旦你忽略了你的重要接触点，就等于浪费了你的金钱，也等于浪费了你的时间。

### **试着寻找贵人相助**

一个背井离乡、初到陌生地方的谋生者，不知何处才是他的落脚点。就在他感到茫然无助的时候，遇到了一位好心人替他指点迷津，解决了他的难题。试想想看，这对他是多么大的赠与。

除非你的运气够衰，否则，在你的一生中一定会遇到几个贵人。例如，你的工作一直不是很顺利，心灰意冷，表现不佳，这个时候你难免开始想打退堂鼓。但你的上司却在此时推了你一把，用他的方法助你跨过了门槛，渡过了难关，也重燃了你的斗志，他就是你生命中的贵人。

有句话说“七分努力，三分机运”。我们总是被要求相信“爱拼才会赢”，但偏偏有些人就算是拼了也不见得会赢，这其中的关键可能就在于缺少贵人的相助。一个人在攀向事业高峰的过程中，贵人相助是不可缺少的条件，贵人不仅能替你加分，还能增加你的筹码。

“贵人”可能是某位身居高位的人，也可能是某位令人心仪总是

被模仿的对象，无论是专长、知识、经验、技能等各方面他都比自己略胜一筹。因此，他们是师傅，是教练，或者是推荐人等。

有贵人相助的确对事业大有助益。有一份调查表明，做到中、高级以上的主管，他们之中的90%都受过上司的培养；做到总经理的，也有80%曾经遇到过贵人；自主创业的老板，竟然100%全部都被贵人提拔过。

不论在什么行业，“老马带路”向来是一种传统，其目的不外乎是想栽培后进，培养接力的人才。这些例子在艺术表演界、运动界、政治界颇为多见。

有的人说，政治圈是讲究人脉和关系最盛的领域，结党结派的各路人马并不少见。谁和谁相互帮忙，谁是受谁提拔的，谁跟谁利益相关……若论起每个人的背景，几乎都有靠山，好像少了这种保护罩，一个政治家就很难在复杂的政治圈里出头一样。

没有贵人难成气候，话虽如此，但若要真的被贵人“相中”，首要条件还在于那些被保送上台的人有没有两把刷子。俗话说得好，“师父领进门，修行在个人。”如果你一无所长却侥幸得到了一个不错的位置，我敢保证，在你的后面有一堆人等着看你的笑话。毕竟，千里马的表现体现着伯乐的识人能力，找到的是一个扶不起的阿斗，对贵人的荐人能力也是一个极大的讽刺。

除了真正的基于惜才、爱才的贵人之外，一般而言，贵人多少都带有一些私心，目的大多在于培养班底和巩固势力。但有一些

人，他们一旦接班了，羽翼丰盈了，便立即另筑他巢，最终与师傅失和，反目成仇。这类故事一再发生，屡见不鲜。

建立在双方各得其所、各取所需基础上的良好的“伯乐与千里马”的关系才是最好的，这绝对不是鼓励唯利是图主义，而是强调双方应该以诚相待，既然你有恩于我，那我也必须投桃报李。

人际管理专家曾举出千里马与伯乐之间的几点微妙关系，这种关系往往是爱恨交织的：他们又期待又怕受伤害。所以，双方在彼此身上互相下注前，最好都能三思而后行。

如果你打算寻找一位“贵人”，必须谨记以下几点：

（1）选一个你真正景仰的人，而不是你嫉妒的人，绝不因为别人的权势而想搭顺风车。

（2）摸清贵人想要提拔你的动机。有些所谓的“贵人”专门喜欢找徒弟为他做牛做马，用来彰显自己的身份。而一旦出了事，这些徒弟不仅捞不着什么好处，还可能立刻成为替罪羊。

（3）记得要饮水思源，知恩图报。有些人在受人提拔后终至功成名就，这时他们往往就想遮掩过去的足迹，还口口声声说“这一切都是靠我自己创造的……”如果你不想被别人指着脊梁骨大骂“忘恩负义”，那么一脚踢翻别人对自己的照顾，这种事可千万别做！

有了“贵人”的提携，再加上个人的努力与能力，你一定能比别人更快取得成功。

## 珍惜你的一面之交

20—30岁的你是否想过，在过去的一年中，曾经和多少人会过面呢？如果你是到处奔走的业务员，你的名片盒里肯定会经常增加很多新的名片，有时你们根本就没有交换名片，从这个意义上讲，和你碰过面的人其实更多。即使是整天都坐在办公室的事务人员，也会有相当多和人见面的机会。

仔细地想起这些你见过面的人，这是件相当不容易的事，几乎没有一个人能做得到。有时候我们虽然会对某些人留有深刻的印象，比如记得他的面貌，但是却很有可能想不起自己和他说过什么话，类似的这种情况有很多。有些人总是忙得连和朋友见面的时间也没有，如果你让他回忆这一年都见过什么人，可能大多数见过面的人他都不记得了。还有些人会说自己从来没和大人物见过面，这话本身就带有主观色彩，因为人都是因说话对象的不同而改变自己的态度的。不管是什么样的人，对素不相识、迎面走过的人来说，他都只是一个普通的人而已。想将对方留在自己的记忆中，相对地也会希望自己能留在对方的记忆中。因此，嘴上说没有见过大人物的人，事实并非如此，有时候他们其实碰到了，只不过没有将对方留在自己的记忆中。

仔细地回想一下过去的一年，你大约和多少人见过面？在哪里见到的？说些什么话？对他们有何印象？这些人的职业是什么？自己留给对方什么印象？而你还有多少和这些人交往的记忆呢？另

外，在这些人中，你和多少人还有来往？所有这些问题都能衡量你建立的人际关系的情况。

我们往往都是顺其自然地与人见面，若没有需要解决的事，或没有共同的工作相关性，就不想去主动创造与人见面的机会。即使好不容易能再度和曾经聊过的人见面，但往往因为我们心里还想着曾经在哪儿见过他时，就已经错过了机会，使原本的生疏得不到有效的改善，仍被埋在记忆的底层。如果能幸运地遇到志趣相投的人，就一定要告诉自己这是个千载难逢的机会，因为往后若再想遇到这样的机会，就得靠自己去开拓了。

结交朋友，应尽量避免类似情况的出现，比如“相见一个小时之后，虽然印象加深了，却不记得谈话的内容”。我们应该在脑子里确切地记住对方是什么样的人，为了使自己能够留给对方深刻的印象，必须大方且清楚地阐述自己的见解。更进一步地，在确定不会麻烦对方的前提下，记得定下再次见面的时间。如果这些事情你都做到了，那么你的人脉关系财富将会变得相当可观。

### 第三节 20—30岁，你需要这样的朋友

#### 几类创业者需要的朋友

20—30岁时人缘广是创业者成功的必备要素之一，正所谓八面玲珑自然财源广进。但从商人的势利眼光去看，并非每一个人都要花时间和精力去结交，连孔子也教人“无友不如己者”。一般来说，创业者应该尽量不去得罪人，在无大损失、无伤大雅的情况之下，处处与人为善，慷慨方便。同时也要花心思去栽培自己结交有用的朋友。以下几类朋友，是每个创业者都应该甚至一定要殷勤结交的。

（1）银行家：最善于做生意的人是不用自己的真金白银的，那么钱从何来？主要的来源还是银行，与银行家多一些交流，一般都不会让自己白费精力的。

（2）大客户：无论有没有生意上的往来，大客户一定要结交，买卖不成仁义在，今天做不成生意，明天还有机会。许多生意都是需要先吃小亏的，先来些免费的和额外的服务，是为将来可能的收获铺路。

（3）推销员：不论是否有生意做，都不能得罪推销员，并且要不时地接见一下他们，跟他们谈话。同行如打仗，是敌人，行业内的秘密是很难从同行口中得知的。推销员作为行业中消息最多的人，只要有人跟他们谈，他们是没有义务必须保守秘密的。因此即使公司没有设立采购部门，你仍然需要维护好这个情报源。

（4）竞争对手的员工：这也是重要的情报源。在适当并且有利的情况下，“挖墙脚”是扩大自己、削弱别人的最好办法。此招一举两得，既最低限度地消耗自己，同时又做到了使对手上下不和、疑神疑鬼，达到了破坏性的目的。

（5）材料供应商：与他们的关系事关重大，维护好了这层关系，你可以做到材料涨价前你入货，别人缺料你有料，再加上长一点的账期、好一点的服务，这些都大大加强了你的竞争力。

（6）律师：有官司时他们能替你解惑，关系好的在平时就有很多的免费咨询服务提供给你。

（7）会计师：不要说做什么手脚了，只要他认真地替你考虑了如何应付关税，就替你捞回了钞票。

你会发觉，在前面所提到的这些人中，只有一类人是商人，其他的不是工薪阶级便是专业人士——当然，专业人士也可以有自己的公司，但他们仍与商人不同。

关于商人和专业人士，我们来分析一下。这两类人都有一个共同之处，就是可以有很高且很稳定的收入，但是这份收入是外人很容易估量的。创业者的道路十分崎岖，但通常都是外边很风光，有

苦自家知。而且做生意总是要有个“生”字，才可能“发”，工薪阶级与专业人士就没有这样的机会了。

专业人士在公司大都是“高级打工仔”，仅凭着专业一般很难“发”到哪里去。因此，人们可以看轻工薪阶级或专业人士，但有思想的都不会去看轻一个创业者——他今天也许很潦倒，一事无成，但一旦给他一个机会，明天他就可能是百万富翁。

最差的情况不过如此，更何况一个看起来比较成功的商人。

有这样一种说法，对于一个企业，高层与企业要有精神共同体，中层和企业要有事业共同体，基层员工和企业要有利益共同体。由此扩展到整个社会阶层不难发现，通常情况下社会基层的人在生意的往来上都会比其他阶层更加敏感，期待在合作中有所收获。

据此分析，创业者想结交人其实并不难，因为对方也是有想结交你的意图的。如果双方有利益的交集，互相合作也是必然的需求。

## **选择和结交益友**

朋友的名望和性格将对你的一生产生深远的影响。所以20—30岁的人择友时，务必慎重再慎重！多和那些比自己强的人交朋友，这些人并不见得比你富有，但在完善自我和修养等方面却一定有其过人之处。他们往往接受过更好的教育，学识也渊博。如果能和他们交上朋友，你将取长补短并大有收获。这种友谊能使你心中的理想得到升华，激励你奋发向上，最终出人头地。



如果你习惯于和各方面都不如自己的人做朋友，他们最终将打消你的抱负，使你的理想破灭，逐渐地沦为泛泛之辈。

我们很少意识到熟人和朋友对我们的人生有如此强大的塑造力。甚至那些只通过书信往来的远方故知，都会对我们的个性产生无法消除的影响。如果我们能珍惜友谊，便可以在无意间养成自我完善的良好习惯。

就像古语说的那样，我们需要志存高远，良好的习惯将帮助我们最终实现理想。然而，我们在依赖朋友的同时，不能对他们有太多的苛求和期望。

有个作家曾经这样说道：“当你找到知心朋友时，请更多地理解他们。如果你一味强求他们，希望他们的所作所为完全符合自己的要求，最后你将会发现，原来他们自己的那一套标准其实非常不错。”

对于一个素未谋面的人，我们完全可以通过了解其身边的朋友来预判他的为人。他是否奸诈，是否守信，我们都能从侧面略知一二。

留心那些身边没有多少朋友的人，你会发现，他们一定有某种问题。如果为人不错，理当有很多朋友。

“做个朋友遍天下的人。”这句话并不是夸大，因为朋友的确是一个人的无价之宝。愁眉苦脸的人是体会不到朋友的作用的，相比之下，那些广交天下男女老少的人，对他们而言，机遇的大门总是敞开着。

没有朋友的人生才是真正的贫穷。纵使万贯家财也不能代替友

谊的价值，要知道有多少的百万富翁宁可放弃自己的财富，也想重拾昔日因为追名逐利而失去的友谊和朋友。

不久前，一个富人的葬礼在纽约举行，除了他的家属外，只有寥寥的十余人出席。然而数周后，在一座大教堂里，前来为另一位贫穷的死者吊唁的群众熙熙攘攘，将教堂和教堂外面的街道围得水泄不通。

显而易见，后者生前是多么地热爱自己的朋友，珍惜自己的友情。每个认识他的人都把他当做自己重要的朋友，而他本人也总是以朋友多而感到自豪。当朋友有难时，他也总是挺身而出，哪怕倾其所有他也愿意。从来没有乘人之危的他是这样的慷慨、赤诚和大度，甘心将自己的一切毫无保留地交给自己的朋友。在他的一生中，从来没有因为只顾自己而忽略了危难和困境中的朋友。既然如此，当我们看到数以千计的他的朋友前往教堂为他送行，将他的过世视为自己莫大的损失时，我们还有什么好奇怪的呢？

只有那些能够为自己的朋友两肋插刀，为了自己的友情愿意献出生命的人，才能得到这样的生死之交，这是注定会丰收的耕耘。那些整日蝇营狗苟、只知道追名逐利的人是无法得到友谊的，也无法得到真正的财富。他们就像是播下谷种后满心只想着收割的农夫，他们不去为土壤施肥，因为他们看不到种子的生长。与其说是一个关于我们应该如何与他人和谐共处的问题，倒不如说是关于我们应该为他人付出多少的问题。

## 不可深信的利益之交

有一种新的友谊正越来越流行，这就是我们常说的“生意伙伴”。这种类型的友谊意味着有很多金钱上的利益，也因为这样一种利益的动机，使得这种时髦的友谊充满着危机。它之所以危险，就在于它是如此的现实和逼真，以至于我们很难从生意伙伴中辨别谁才是真正的朋友。

一个人能做的最可鄙的事之一，便是把别人当做自己向上攀爬的阶梯，而在自己爬到了目的地之后，便无情地将梯子踢到一旁。这种人不断地和别人建立友谊，只不过是希望这样的友谊给他们带来回报，为他们带来权位和名利，带来更多的顾客、客户。然而，这样的交友方式是非常危险的，因为它扼杀了真正的友谊。

在工作中，选择同事固然重要，选择朋友也同样意义非凡，特别是在你将来会拥有何种选择机会和你日后能取得何种成就这两方面，朋友的深远影响比你想象的还大。

对于朝夕相处关系密切的人，他们对我们的生活影响非常大。关于这一点，理由有很多，最重要的一条是，我们总是不知不觉地就拿其他人做样板：以他们的行为作为我们自己行动的借鉴。而通常，亲密朋友的榜样作用对我们来说又是最强有力的。

因此，你需要考察一下你的四周。你将来的生活方式和你朋友现在的生活方式有可能是大为相似的。原因之一就是，你下意识地模仿了你朋友的生活方式。无论你选择加入什么团体，你的言行、

思想倾向和观点将越来越像这个团体的一分子（他们也变得越来越像你，这是一种相互的影响）。这种变化并不一定是普遍的、确定的，但是大致的倾向是这样的。若干年后，你将变得越来越像你大多数的朋友，而他们也变得更加像你。

另外一个重要的提醒是：你要慎重地选择你的朋友，因为这对你将来的发展有着很大的影响。如果你与那些你希望成为的人不断接触，你就会朝着自己所期待的方向变化。

相反地，如果你交往的人是有问题的人，你可能会发现你自己也渐渐地变成了有问题的人。假如你的朋友恰好是一群失败者，假如他们恰好总是偷鸡摸狗，假如他们又恰好臃肿不堪，他们是穷光蛋，经常酗酒，还大吵大闹，除此之外他们每天不思进取，总是试图粗鲁地解决他们所遇到的大部分问题，那么，你也有可能堕入同样的恶习中。结交这种朋友，你只会染上众多的恶习，而无法得到什么积极的收益。古语有云：“物以类聚，人以群分。”这在心理学上早已得到了证明。

好朋友是可观的“财富”，损友则会使你遭受重大的损失。

## 第五章 成功的最后一块拼图

---

### 第一节 认识自我，开发潜能

很多年以前，人们在美国俄克拉何马州的一片土地上发现了石油，这片土地是私人的，它属于一个年老的印第安人。

石油的发现令这个一辈子穷困潦倒的印第安人一夜之间暴富，成为百万富翁。发财以后，他做的第一件事是给自己买了一辆车，一辆豪华的“凯迪拉克”牌旅游轿车。当时的旅游轿车在车后都配有两个备用胎。可这个印第安人总是想着要把它变成乡里最长的车子，于是他又给它加上了4个商务用的轮胎。他还买了一顶林肯式的长筒帽，配上蝴蝶结和飘带，叼着一支又粗又长的黑雪茄烟，就这样，他把自己全副武装了起来。他每天都要驾车到附近那个又脏又乱、熙熙攘攘的小镇上去，因为他想去见每一个人，也想让人们都看到他。他是一位友好的老伙计，驾车通过镇上时不停地左顾右盼，并跟碰到的熟人寒暄，与来自四面八方的熟人打着招呼。

有趣的是他的车从来没有撞伤过人，他本人也从未有过财产受

损或身体受伤的事。原因其实很简单，有两匹马拉着他的那辆汽车，就在他那气派非凡的汽车前面。其实他汽车的发动机完全正常，只是这个老印第安人一直没有学会用钥匙启动点火。汽车里面有“100匹马力”准备就绪，昂首待发，可这个老印第安人就是要用汽车外面那两匹马驱动。

20—30岁的许多人都犯了类似这样的错误，他们只看到了外面的“两匹马”，却看不到里面更大的力量。20元钱和1分钱如果都被扔在海底，它们的价值便毫无区别；只有当你把它们捞起并按习惯的方式花掉时，才会产生区别；也只有当你充分开发并有效利用了你的巨大潜能时，你的价值才可能最大限度地成为真实可见的成功。

在几千年的岁月里，尼亚加拉大瀑布有上万亿吨的水从55米的高处奔涌而下，坠落到深渊，就这样毫无意义地流失掉。然而有一天，有一个人想到了一个计划——利用这部分巨大的能量。他有目的地使一部分下落的水流经过一个特殊的装置，从而产生了上万亿千瓦的电力，推动了工业世界的发展。从此，千家万户有了电的光明，成吨的粮食也可以用机械收割，大量的产品被生产并运输到全美各地。这种新的能源还使许多人有了工作，孩子们接受更现代化的教育，高楼、医院被建造，道路被开通，它带来的好处真是说不完。总之，这一切的实现，都是因为发现并利用了尼亚加拉大瀑布的能量。

我们也要学会开发和利用自己的潜能。要知道，潜能是会在不断的运用中得到增强并带给自己更多收益的。

令人遗憾的是，有史以来，仅有少数的人能够充分地认识和发挥自己的潜能，这实在是一件很可悲的事。不要觉得危言耸听，几乎所有的人都具有充沛而仍然未经开发的潜能。

我们应该怎样做才能将潜能正确地开发出来呢？以下的几点供大家参考。

### 1. 确定明确的目标

明确的目标能引导我们发挥潜能，一个没有明确目标的人就像是一艘没有舵的船，永远漂流不定，只会到达失败、失望和沮丧的海滩。

有这样一个故事。在许多年前，某报纸报道过300只鲸鱼突然死亡的消息。这些鲸鱼当时正在追逐沙丁鱼，不知不觉被困在了一个海湾里。弗里德里克·布朗·哈里斯这样说：“这些小鱼把海上巨人引向了死亡。鲸鱼因为追逐小利而惨死，为了微不足道的目标而空耗了自己的巨大力量。”安东尼·罗宾指出，没有明确目标的人，就像故事中的鲸鱼。他们虽然有巨大的力量和潜能，但他们却把精力放在小事上，而最后小事也使他们忘记了自己本该做什么。说得明白一点，要发挥潜能就必须全神贯注于自己的优势，这样才会有很高的回报。

目标能帮助你集中精力，另外，当你不停地在自己的优势方面努力时，这些优势也会有进一步的发展。最终在实现目标时，你会发

现，你自己成了什么样的人远比你得到什么东西重要得多。目标的作用不仅仅是界定追求的最终结果，它还在整个人生旅途中承担着重要的作用。可以说，明确的目标在一定程度上就是成功的里程碑。

## 2. 在使用中开发潜能

要想有所开发，必须使用已有的能力。只有使用能力，能力才能够产生实际的作用。即使你已经具有某种能力，但是如果你将其搁置一旁，废弃不用，那么严格意义上来说也只能算是潜在的能量，对现实无用。很多没有上过专业学校的推销员甚至比那些专门学过营销专业的大学生的推销能力都高得多，正是因为他们懂得在“使用中开发潜能”的缘故。

## 3. 选准容易的突破口

面对种类繁多、五花八门的潜能，并不需要对每一种潜能都投入完全一样的时间成本和精力去大力开发。那样不仅会极大消耗有限的精力，而且也不现实。我们在重视整体潜能开发的同时，也应根据自己的优势和不足，集中力量，选准一种关键的、对自己最有益的潜能进行开发，并取得突破，这样就能盘活整体。

简言之，开发潜能一定要选准最易突破的一点，即选对突破口，以求尽快取得突破。



#### 4. 充分考虑自身的资质和天赋等客观条件

每个人都有自己的优势和才能，每个人也都有自己的最佳发展区。要根据自身的资质和天赋，特别是要根据自身的特长和优势来确定应当着重开发的潜能。只有这样，才能使自己的潜能开发事半功倍。否则，费时费力到最后还讨不到好。最新的教育观点提出：因为每个人的特点不同，“每个人都应当有自己的课程”。每个人开发潜能时，也一定要按照自身的特点设计适合自己的蓝图。

#### 5. 承受一定的压力

人都有惰性，所以，只有在一定的压力下，才能最大限度地发出自己的潜能。压力是促使我们进步的最好动力，著名的科学家贝弗里奇曾经说过：“人们杰出的工作大多都是在逆境中做出的，思想上的压力甚至肉体上的痛苦，都可以成为精神的兴奋剂。很多画家、作家平时灵感难寻，但在交稿时间非常迫近的时候，在压力下，他们的大脑反而容易涌现出灵感。”创造学之父奥斯本说过：“多数有创造力的人，其实都是在期限的逼迫下从事工作的。决定了期限，就会产生对失败的恐惧感，因此，工作时加上情感的力量，会使得工作更加完美。”他还说过：“谁被逼到角落里，谁就会有奇异的想象。”当然，压力也不能过大，压力太大会把人压怕和压垮。压力适度才是行动的最好保障，而且往往能使一个人的潜能发挥到

极致，创造出令人惊叹的奇迹。

大自然是公平的，它赐予了每个人巨大的潜能。但由于没有各种智力训练的进行，每个人的潜能都从没有得到淋漓尽致的发挥。其实并不是大多数人命中注定不能成为爱因斯坦式的人物，因为任何一个平凡的人都有可以成就一番惊天动地伟业的潜能。人人都是天才，至少天才身上的那些东西在普通人身上都能找到萌芽。比如爱因斯坦，他是举世公认的20世纪的科学巨匠。他死后，科学家对他的大脑进行了研究，结果表明，他的大脑无论是在体积上还是在重量上，以及构造细胞的组织结构，与同龄的其他人都是一样的，没有什么差别。这充分说明，爱因斯坦成功的“秘诀”并不在于他的大脑是与众不同的，而是他的努力和对自己潜能的利用。用他自己生前的话来说，就是在于超越平常人的勤奋和努力，以及他为科学事业忘我的牺牲精神。

世界上的每一个人都是不同的个体，而在每个人的身上同样也都蕴藏着特殊的才能，那份才能如同一位熟睡的巨人，等着我们去将其唤醒，这个巨人就是我们所说的潜能。上天不会亏待我们每一个人，给我们每个人都是无穷无尽的机会，让我们去充分发挥所长。只要我们能将自己的潜能发挥得当，我们就能成为爱因斯坦，成为爱迪生。无论别人对我们如何评价，无论我们的年纪有多大，也无论我们面前有多少阻力，只要我们相信自己，相信自己的潜能，我们就能取得成就。事实上，世界本来就是属于我们的，只要我们抹去身上的泥土，无限的潜能就会像反应堆里的原子那样源源

不断地发挥出来，我们也就一定会有所作为，创造属于我们自己的奇迹。

任何人都不是天生的成功者，成功的根本原因无非是开发了无穷无尽的潜能。只要你抱着积极的心态，努力去开发你的潜能，你就会拥有用不完的能量，你的能力也会越来越强。相反，如果你总是抱着消极的心态，不去开发自己的潜能，你就只有叹息的命运，并且越消极就会变得越无能！

## 第二节 骑驴找马，身体力行

如今的社会，在我们的职业生涯中已经不大可能一辈子就职于一家公司，换工作已经成了职业生涯不可避免的一部分。当今，职场中也出现了骑驴找马的现象。“骑驴找马”这个词来源于古代北方的俗语，没有什么具体的来历，意思是暂且骑着驴，等找到好一些的代步工具后再换。也就是做事如果无法一步到位，那就先从力所能及的事做起，一步步发展，以求逐步达到最终的目的。“骑驴找马”已经成为很多人眼中的就职准则，它带来的好处是可以避免长时间找不到工作所面临的精神及物质的双重压力，处理得当是有利于职业发展的，也有利于未来的成长。在严峻的就业形势下，许多人的择业心态、就业期望值等与以往相比有了很大的变化，“骑驴找马”就是目前很多人普遍具有的择业心态。造成这种择业心态的原因是多方面的：个人的能力得不到发挥，就业形势与就业环境等的影响。

23岁的小王是明年7月即将大学毕业的学生，从今年下半年开始，小王就和同学开始忙着找工作了。但与其他同学不一样的是，小王既没有选择回南宁老家，也没有在学校所在的城市长沙找工

作，而是毅然决然选择了千里之外的陌生城市——上海。“我想在日资企业找份工作，毕竟这样会和我的专业更好地衔接。”小王的择业初衷其实很简单，就是希望不要丢掉自己的专业。小王大学期间主修的是日语专业，已经达到了日语一级。小王此前了解到，和长沙相比，上海地区的日资企业更多，机会也更多。

小王来到上海参加了中国上海2011大中专毕业生暨秋季人才招聘会专场。面对人山人海的求职现场，小王打定了主意：“我一定要选择一些成熟的大型日资企业。”小王所说的“成熟的大型日资企业”是指资金雄厚、员工人数多的大型企业。然而在现场转了一大圈之后，小王发现她根本无法找到理想中的大型日资企业，而且此次来参加招聘的日企数量本身就少之又少。原来，在金融风暴的影响下，一些外资企业在经营方面受到了冲击，致使这些企业对人才的需求也减少了。比起自己的“学长们”，小王觉得日语专业的优势几乎不复存在了，心中的压力也开始逐渐增大。后来，小王到了一家猎头公司参加面试，因为有家公司准备招聘一名日语方面的人才，小王对这个岗位抱有很大的期待——终于和自己的专业有关系了。

推开面试所在会议室的大门，面试官是位年纪不大的女职员。简单的自我介绍后，面试官又让小王用日语说了一遍，小王随即用一口流利的日语介绍起来，足足讲了3分多钟才停下。此时，面试官却对小王说：“其实，我一句日语都不懂。”面试官的一句话一下子让小王哭笑不得。半个月的时间过去了，小王的工作仍然没有什么

着落，让她“等消息”的用人单位也都迟迟没有消息，“看来这几个机会都已经没戏了。”

经过几次碰壁，小王想到了新的就业思路：“从目前来看，找理想中的日资企业还不太实际。”小王说，她已把自己的择业视野放宽了。“不一定非要和日语专业相关，其他的工作如果我能胜任，也可以尝试一下。”当初自己一心想要找一个和专业相关的工作，这种想法其实并没有错，但是凡事得面对现实，总得先找个工作养活自己，然后再通过这份作为将来再择业积累些经验和资本。之后不久，小王终于找到了一个与日语并不相关的外贸工作，在之后的一年时间里，小王积累了很多的工作经验并仍在努力地学习着日语，第二年，小王成功地应聘到了一个大型的日资企业做外贸经理助理。

小王“骑驴找马”的经历告诉我们，正确运用“骑驴找马”的方法将使我们的职业生涯事半功倍。像小王这样的大学生，在大学里获得的专业知识是他们的优势之一，不想放弃的想法也十分普遍，完全可以理解。但面对日益严峻的就业形势，何不尝试一下暂时放弃自己的优势呢？要知道当务之急并不是择业，而是想办法先就业，就业之后再考虑自己的职业生涯规划，积累一些其他方面的工作经验。早站稳脚跟，就可以为自己早争取到一席之地，也就可以多积累些经验，锻炼自己的能力。如果没有能力和经验，要做成一番事业是很困难的。这个世界上像比尔·盖茨那样的天才终究太少。所以“骑驴找马”不失为一个很好的办法，它对你以后的职业发展会有很大的帮助。

许多成功的人士也经历过类似的经历，他们也并非从一开始就从事了自己喜欢的职业，而是从最底层的工作开始做起，经历了许许多多的曲折后才有了以后辉煌的成就。无论做什么，总比什么都不做要好。在工作中慢慢发现自己还有另外一方面的突出能力也说不定，起码你会收获一份宝贵的经验。香港的著名导演王家卫是学设计出身的，在回答大学生“如何看待专业不对口”的问题时他说：“朱元璋一开始是当和尚，最后才做了皇帝。”香港特区前行政长官董建华也在用自己的成功经验勉励港人：“如果今天能找到工作，先不要计较薪水的高低，或者与自己的期望是否相差很远，因为你要先取得这个机会，然后多学点知识充实自己，当机会再来时，你便可以取得一个更好的职位。”所以，明智的人在择业时应具有一定的弹性，不要过分地强调专业是否对口，即使不太对口，也应该认真地考虑，因为这样做其实不一定得不到合适的工作。

在我们“骑驴找马”的时候，应该注意下列几个方面的问题。

首先，在骑驴找马的过程中，我们要逐渐对自己有一个明确的定位和认识，这也是一个必须有的自我完善的过程。有很多的求职者虽然知道方向很重要，可真正找到自己方向的却并不多。确定了自己的职业方向，明确了适合自己的职业究竟是什么是选择的前提。职业规划中，职业选择也好，骑驴找马也好，都应该始终将职业方向定位放在最核心的地位。

其次，用心对待眼前的工作，它是你的生存之本，也是你现实获得成长的机会。你需要在这里积累才能成长，明天你若想“骑

马”，那么今天就请先将你的驴骑好，否则，将来你又如何能驾驭骏马呢？骑驴的过程，其实就是在培养、积累你未来“策马扬鞭”所需要的知识、技能及经验，毕竟骑驴和骑马是有很多共通之处的。职业规划讲究的是积累，讲究有效与持续，其最重要的精髓也就是这一点。

最后，不要本末倒置，错过了自己积累的大好时机。职位、收入等因素对于年轻的朋友来讲不应该是最关键的。如果你还没有把应该做的积累做好，就不要轻易冲出去“寻找”机会，因为那样失败的概率会很大。除了要积累实力外，你还需要学习更好的方式和方法。最务实和有效的方法就是通过工作逐渐建立自己的人脉，主动与外界接触，这些都可以帮你吸引到新的机会和注意。



### 第三节 稳中取胜，不急不躁

“不想当将军的士兵不是好士兵”，说得没错。的确，向往成功同时不断追求成功是每一位身处职场的人士都应该为之努力的方向。但是追求成功并不只在于“敢于追求”就可以了，还必须建立在自身的实际能力基础之上。20—30岁的许多人在职场中为了能够迅速地攀到“顶峰”，常常会有一种急功近利的想法，在这种想法的指导下却总是事与愿违。要避免上面的结果就不应该急功近利，而是要稳中取胜。下面罗列的这些“就行”是我们所应该改正的，要知道，正是这些“就行”让你无法攀登到顶峰。

#### 1. 埋头苦干就行

埋头做好领导所交代的事本是无可厚非的，但是要想迅速地攀到职业“顶峰”，这些是远远不够的。许多人为了在领导或同事面前表现自己，常常加班加点地工作，这些人错误地认为只有认真工作才能得到上司的赏识。其实工作效率与工作业绩才是最重要的，整天忙碌却没有任何成绩，反而会让领导觉得你的能力不足。

王涌是一名普通大学的毕业生，应聘进入一家保险公司。刚到保险公司，看起来相貌平平的他并没有什么特别之处，但每进入一个新的部门时，王涌的发展总是比其他的员工更顺利。王涌自己心里也清楚，有时候勇气和耐心是比埋头苦干更有效的。从参加第一天的职员会议开始，王涌就抓住机会发言，尽管在起初时会有一些不着边际的感觉，不过在众多的新职员中，王涌是第一个给领导留下深刻印象的。当其他的新员工还分不清单位里谁是谁、总是埋头苦干的时候，王涌已经掌握了老同事各自的业余爱好。每次单位组织旅游，王涌总是最卖力的，他给领导买饮料、帮同事摄影、替女士背包，总是不遗余力。他记得王经理喜欢喝乌龙茶，周经理喜欢的是统一冰红茶，青年人则青睐矿泉水。王涌拍照时颇有专业架势，他不厌其烦地为同事合影和拍照，脸上始终挂着微笑，尽管技术一般，但无论同事提出什么样的要求，他都表现出极佳的态度和极大的耐心，在场的同事都夸他。进入单位不到一年，王涌很快就成为单位办公室里的副主任。通过这个事例我们不难发现，埋头苦干有时其实不如巧干，如果没有特殊的专业知识，你完全可以去做一个类似于王涌的有心人。没有超群的能力，那就让我们保持积极的工作态度吧，这样也能快速攀登到属于自己的职业顶峰。

## 2. 完成分内任务就行

认为只要保质保量地完成了自己分内的任务就行了，而对于其

他人在工作中对自己提出的帮助和请求则完全不理睬。这些人总是对别人有一种防范和嫉妒心理，生怕别人做好了会超过自己。其实无论工作效率、工作能力、人品可信赖的程度或者员工的学历，都不会是同事或领导评价一个员工的单一指标，也不会是最重要的那个指标。

无论自己是医生、干部、教师或秘书，工作环境的本身其实是由个人组成的，每个人都有每个人关心的事情和处理问题的优先顺序，员工应该努力去学习如何调节与同事或上司之间的重心。面对重要的工作，不管完成过程中对产生的小争执、如何摆放办公用品、这个月谁多休一天假等这些事情自己如何不满、如何愤愤不平，都需要保持理智、分清工作的主次。不要以为完成自己分内的任务就行，你要是想上进，就应该在工作中表现出强烈的敬业精神来，而不是循规蹈矩地为了工作而工作。恪守职责，扎实、勤恳地做好本职工作和自己的相关工作，以付出和智慧对工作效率和质量负责。在市场经济不断深入发展的今天，敬业精神可以说是一种宝贵的职业态度，没有敬业精神的员工即使再有能力，也不会得到上司的青睐和同事的尊敬。

### 3. 拍好上司的马屁就行

尽管也有许多想办实事的上司或领导希望能听到来自各种层次的声音，以便他们得到更为客观和准确的信息，但目前社会上的大部分领导却并不理会，这些领导也是普通人，换句话说，这些领导

是希望在自己的带领下，能听到下面员工对公司好的、正面的评价而不是不利的一些评论。用不好听的话来说，领导的内心深处也是希望被拍马屁、被阿谀奉承的，他们常常认为只有这样才能一定程度地体现出自己的领导魅力。不过拍好上司的马屁并不是一件容易的事，但从某种意义上来说，这也同样是有技巧可寻的。比如你说“主任，您今天看起来真的很精神啊”，这是很明显地拍上司马屁的话，上司是不会很高兴的，因为这些领导也不糊涂，你口是心非的恭维他听了也反感，也会感到不舒服。你应该做的是找出领导真正让人佩服的地方，或者领导真正的过人之处，然后在合适的时机和场合去赞美。比如在庆祝业务的洽谈成功时，你可以单独对经理说：“经理你真棒，你洽谈业务的能力让我们又签了一笔大单，多亏有你出马。”领导此时正沉浸在快乐中，听你这么一赞美，相信他会心花怒放。

#### 4. 有能力就行

许多人总是太相信自己的能力了，总以为凭借着自己的能力，肯定会有出人头地的一天。这种人过分地相信老板和同事，总认为自己的能力终究可以得到赏识。然而实际情况是，单位里常会出现这样的现象：有的员工无论工作做得好还是不好，老板或上司仍然很喜欢他们，甚至他们还会一步一步被重用和提拔，也不会出现因为担心功高盖主让上司不高兴的情况，这是为什么呢？归根结底，单纯的能力强还不够，除此之外，还要善于与上司沟通。在实际的

工作过程中大家经常会发现，上下级的关系往往是以情感为主要因素的，能力的大小常常是辅助的要素。因此在与领导或者上司沟通的时候，一定要有目的地多进行，千万不要以为自己能力强就什么都能做到。

小辉原本是单位的一名打字员，由于业务突然增多领导便抽调他到科室。小辉给人的最初印象是沉稳和老练，他的那种老谋深算、颇有城府给人留下了深刻的印象。有一次，小辉和同事一起去市里开会，第二天上班后，同事本该和小辉一起去找领导汇报精神，但没有想到的是，翌日同事刚刚到办公室，领导就进门把昨天在市里开会的精神完整地说了个透。原来，小辉已经提前到单位办公室，直接去领导那里作了汇报。后来，单位上的同事认真地观察了小辉，发现他只要有时间就会坐到领导办公室里递烟叙话，两人面对面地腾云驾雾，相谈甚欢。有些东西是可以学的，但有些东西却永远也学不会。在同事还都懵懂着的时候，小辉已经在领导面前鞍前马后赢得领导的欢心了。渐渐地，领导看小辉越来越顺眼，越来越称心，不久小辉就从打字员正式成为了处室的一名干部。从这里大家也可以看出，能力强和做好工作是应该的，但与领导多沟通却是更有必要的。

## 5. 运气好就行

看到比自己或早或晚工作的同事都得到了发展和提拔，唯独自

己还是原地踏步，相信这些人肯定会认为是自己的运气不好，他们坚信成功和发展是需要有好的运气的，所以这些人往往会守株待兔，消极被动地等待命运的安排，等待领导有朝一日提拔自己。

小张在单位中平时工作很出色，同时也具有创造力，善于与他人沟通，单位里的同事在需要帮助或面对困难时，经常征求小张的意见。小张在职业发展方面似乎应该顺理成章地获得一个责任更大的工作岗位，这也是小张自己所希望的。然而令人遗憾的是，随着时间的推移，小张在原来的工作岗位上待了一年又一年。

小张本人和许多同事都感到非常不解，为什么小张的能力和工作的出色，却无法被提拔到更重要的工作岗位上呢？其实在现实社会中，那些工作效率奇高且工作能力极强的员工无法得到重用的一个最常说的原因是：既然这些人在自己现有的工作岗位上如此出色，那么领导或上级就希望这些人能继续留在原工作岗位上。领导担心一旦这些人离开了目前的工作岗位，岗位上就会缺少骨干和核心。所以这些员工要想避免类似这样的现象发生，自己就应该努力向领导或者上司毛遂自荐。但遗憾的是，这些工作出色的员工总是不向领导提出任何要求，领导自然也就不会考虑把这些人提拔到另一个工作岗位上去了。这些人的正确做法应该是积极向上司或领导表现自己，并且说明在目前的工作岗位上自己并不能发挥出才能或者不能完全地发挥出才能，同时还要拿出具体的事例来证明在另外更重要的工作岗位上，自己是可以发挥出更大潜能的，可以为单

位作出更大更有价值的贡献。只有不断地向老板和上司推荐自己，你的奋斗心和上进心才能在领导的头脑中留下印象，好运才能降临到你的头上。记住，好运气有时也是需要靠自己来创造的！

#### 第四节 等待机会，整合资源

成功的人都是整合资源的高手，一个人能否动用相关的资源，以及动用的资源规模如何，是这个人能否成功的重要标志。所有的人在20—30岁时差不多都是一无所有的，自己能控制的资源也十分有限。人生职业生涯的发展实际上就是一个逐渐增加个人可用资源的过程。如果你可以动用和整合相当可观的资源，你就可以获得十分可观的成功。

人生的成功，直接依赖于特定的个人可用资源。你必须接近那些潜在的可能被你所用的资源。从某种意义上来说，我们每个人不是能学的东西太少，而是能学的东西太多，如果不会整合资源，就会出现内部损耗。要想成功，就要学会整合自我，充分利用自身的资源，让它们发挥出最大的能量。

整合自身资源可以分为外部资源和内部资源两个方面。我们可以从以下三个方面去整合自身资源。



## 1. 外部资源

每个人都要学会充分利用自己所拥有的外部资源，借助各种辅助的力量来帮助自己迅速成功。外部资源中最重要的资源就是人际关系网。

人际关系网不是金钱，但它却是无形的资产，是一笔潜在的十分珍贵的财富。人的本质就是各种社会关系的总和，所有的人做事都是需要关系的，所有的人办事也都离不开关系。如何培养和经营自己的人际关系网是整合资源的重要环节，人际关系的好坏决定着做事的成败与否。有了关系之后，最主要的还是找准对象，如果仅仅是有了关系而没有做到恰到好处地运用，那同样会使自己处于困难的境地。所以，你的人脉关系网直接决定了你的成功。对于一个人来说，事业的成功80%归因于与别人的相处，20%才是来自自己的能力和心灵层面。人是群居动物，人的成功需要来自所处的人群及所在的社会，只有在这个社会中做到八面玲珑、游刃有余，才可以为自己事业的成功开拓出一条宽广的道路，如果没有非凡的交际能力，免不了处处碰壁。

曾任美国总统的罗斯福说过：“成功的第一要素就是懂得如何搞好人际关系。”的确是这样的。在美国，曾有人向2000多名雇主发放过这样一个调查：“请查阅贵公司最近解雇的三名员工的资料，然后回答解雇的理由是什么。”结果无论什么行业、无论什么地区的雇

主，其中三分之二的答复都是这样的：“他们是因为不会与别人相处而被解雇的。”

商界中的成功人士都深知人脉资源对自己事业的成功起着多么重要的作用。曾任美国某铁路公司总裁的史密斯说：“铁路95%是人，5%是铁。”美国钢铁大王，同时也是成功学的大师卡耐基经过长期的研究得出了一个结论：“专业知识在一个人的成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”所以，无论你从事的是什么职业，只要学会处理人际关系这门课程，你就在成功的路上完成了85%，在个人幸福的道路上也走了99%。难怪美国的石油大王洛克菲勒说：“我愿意付出比世界上得到其他所有本领更大的代价获取与人相处的本领。”同样，日本三洋电机的总裁龟山太一郎也是如此。他被同行称为“情报人”，对于情报的收集别有一番心得，其中最为有趣的是他自己创造的“情报槽”理论。他说：“一般性的情报获得有两个来源，一种是从人身上获得，而另一种是从事物身上获得。其中从人身上加以汇集是一种常用的方法。这样一来，在资料建档之后就可以随时进行活用，对方也会随时有反应，就好像把活鱼放回到鱼槽中一样。把情报养在情报槽里，它才可以随时地吸收到足够的营养。”

由此我们不难看出人际关系对于一个人成功的重要性。所以要想成功，就必须学会利用自己的人际关系，发挥出人际关系应有的力量。现在很多的年轻人由于年轻的缘故，个人英雄主义浓厚，老

是以自我为中心，不注意人际关系的整理和使用，这些都会影响他们的成功。从现在开始，我们应学会整合自己的人际关系资源，并且利用自己的人际关系圈，如此努力经营，必将发觉自己的力量无形之中又增强了。

## 2. 内部资源

之所以先讲外部资源，后讲内部资源，是因为外部资源比较容易发现也比较容易整合。前面已经讲过，很多人往往都在进行着内部资源的浪费和消耗。在前面的一节，我们明确了每个人的内部都是具有巨大潜能的，但是如果不进行有效的整合，这些资源和潜能仍然是垃圾，就像现在很多的年轻人，他们三天打鱼，两天晒网，这也想做，那也想做，为什么会这样呢？年轻人除了目标不坚定、自制力不够外，还有一个原因，就是他们内部的资源比较混乱，没有很好地整合到一起。这里我做个不太恰当的比喻，我们每个人就像是一个国家，里面也有各个组织和阶层，它们没有联合起来一致对外，而是整天进行着内部的消耗战，自己把自己打得疲惫不堪，到最后连自己怎么死的都不知道。由于内部资源很难被发觉，再加上我们自身的判断力也非常有限，所以内部资源的整合就比较困难。但是要想成功，整合是必须进行的，那些成功的人士，都是完美整合自我资源的高手。

### 3. 外部资源与内部资源的整合

外部资源与内部资源联系紧密，相辅相成，如果处理得好将力量无穷，但如果处理得不好，就会造成资源的严重浪费，影响自己的成功。很多人一生平庸，一部分原因是由于根本没有挖掘自己的内部资源，还有一部分原因就是外部资源与内部资源没有很好地整合，造成了浪费。很多内部资源的挖掘是需要外部资源的影响的。为什么自古英雄出身往往低贱？就是因为他的外部资源不太好，不太理想，所以他才有去挖掘自己内部资源的动力。而那些外部资源比较充裕的人们，由于受外部的影响较小，到最后反而一事无成。

个人如是，企业亦如此。对一个企业来说，其外部和内部总是存在着各种丰富的资源。能否整合好并加以利用这些资源，有效和充分地发挥其作用和优势，对于企业的发展和生存往往会起到十分关键的作用。近几年来许多家电企业陷入了困境，在这种形势下，美的集团却在业界一路飘红：从1997年到2000年，美的集团4年来的销售收入从32亿元跃升到105亿元，年均增长率高达51%，利润也在同步增长，预计今年的销售收入可以实现150亿元。美的之所以能够取得如此傲人的业绩，很重要的秘诀就是集团善于整合资源。美的生动体现了整合就是生产力这句话，企业就是资源的集合体，企业之间的竞争本质上就是围绕着资源的竞争来展开的。所以我们常说，从信息产业的意义上讲，做企业其实就是做各种资源的整合工作。因此，一个企业的市场地位与它所拥有的资源数量和质量紧

密相关，前者是企业生产经营所必要的条件，有时候它与企业的市场地位并不成正比，否则也就不会出现以弱胜强、以少博多的现象了；而后者是维持企业持久竞争优势的关键，是企业能够以弱胜强的原因，也是企业管理效率最集中的体现。所以，在激烈的市场竞争中，企业必须善于整合内、外部的资源，这是赢得竞争和加快发展的必经之路，也是一种投资少且见效快的良好措施。系统论认为，局部最优并不能保证系统的整体最优，这和本桶效应类似。整合资源的目的就在于使潜在的和现有的资源相互协调与配合，使之达到整体的最优。

由此我们不难看出，不管是对个人还是对企业来说，外部资源与内部资源的相互整合是非常重要的。

我们必须重视对自己外部资源和内部资源的整合，减少资源间不必要的消耗和浪费。整合能力是成功的关键所在，不仅职业的发展需要整合力，社会的进步和企业管理更是如此。

## 第五节 调整心态，放手一搏

很多时候人们总是感到生活和工作不易，其实那都是作茧自缚的心态在作怪。人的愤怒与焦躁情绪经常会在不经意间就把自身的力量带走，然后让我们与成功失之交臂，这就是一种资源的浪费。所以，20—30岁时要学会调整心态、放手一搏才能取得成功，而这也是我们一生的必修课。

在社会中，有些人往往主宰不了自己的心情，他们被人世的险恶、世俗的冷暖，还有功名利禄的诱惑折腾得找不到方向，也由此生出了太多的烦恼和苦闷。现今社会的生活节奏快了，工作的压力也大了，人与人之间的交往也变得复杂而广泛，收益的多寡、职务的升迁、生活的平淡等，这些都让我们的心绪变得比以前浮躁。试问如果没有一个好的工作心态，我们又怎么能取得成功呢？心态是成功的基石，学会调整好我们的心态，需要注意以下几个方面。

### 1. 调整心态，要学会了解自己

细细想来，心情的好坏无非是“欲望”在作祟，人活着都有欲

望，如果没有了欲望人也就无异于行尸走肉。欲望是人类进步的动力，是社会变革的源泉，恰恰也是烦恼和郁闷的根源，殊不知，老祖宗早就告诉了我们：凡事要讲究天时、地利、人和，凭个人一时的兴趣，而完全不去考虑自己所处的位置、个人的条件、周遭的环境，碰壁自然就是在所难免的了。所以，认清自己的长短优劣，正确地估量自己的能力，遇到困难和挫折时淡定而从容，这样才能释然一笑，让自己明白自身的条件在于此，完善自我，提升自己，才能取得属于自己的成功。

## 2. 调整心态，要学会自我反思

古希腊的哲学家苏格拉底曾说过：“没有经过反思的人生，是没有意义的人生。”自我反省是净化心灵的手段，是一个人提高办事能力和认知力的手段，是改正错误和认识缺点的前提。一个人是否能不断地进步，就在于他是否能适时地调整心态，不断自我反省，自我修炼，同时及时找出自己的缺点或者自己做得不好的地方，然后不断地加以改正，用追求完美的态度去做事。做到了这样，他也就接近了一个又一个的成功。

一位没有任何社会背景的小伙子，在大学毕业后应聘进入了一家全球500强的能源公司。公司安排新员工从公司的基层一线做起，有些新员工对此抱怨：“做这种简单平凡的工作会有什么希望呢？”而这位小伙子却什么也不说，他每天都坚持认真地去做每件事情，

还在自己力所能及的范围内帮助其他员工去做一些最劳累、最基础的工作。难能可贵的是，小伙子同时还是个非常有毅力的人，从进入公司上班的第一天起，他就始终坚持写日记，将自己每天的工作都做一个详细的记录，什么事情出现了什么问题也都记下来，自我反思，然后再虚心地请教公司的老同事，之后再改进自己的工作方法。由于他的工作态度端正，做事效率高，人缘也好，所以老同事都很乐于教他。在不到一年的时间里，小伙子就掌握了基层工作的全部要领。又过了两年，他通过公开竞聘终于走上了领导岗位，也承担了更多的责任。而与他一起进入公司的员工，却还在私下抱怨着，觉得自己怀才不遇，生不逢时。

小伙子的经历告诉我们，当我们需要做最简单的工作时，端正态度，调整心态，自我反思，然后再虚心请教同事，不断改进工作方法才是提高自己能力最好的捷径，也只有这样，我们才能有朝一日取得成功。

### 3. 调整心态，要学会改变环境

当无力排遣心里的苦闷时，封闭自己，关上房门，怨天尤人，借酒浇愁，这些都是下下策，很容易让一个人走进死胡同，也很难说会生出怎样的后果，最好的方法是走出去，哪怕是硬着头皮，也要去面对所有的风雨。很多时候困难并不如你想的那样凶猛，挫折也不如你想的那么严重，再大的事，在别人的眼里其实完全没有你



自己想象的大。走出去，绿绿的草，暖暖的风，青青的山，大自然的美景是调剂心绪最好的良药，置身于无垠的大海上，你的心胸将会变得无比开阔。

#### 4. 调整心态，要学会换位思考

一位美国著名的心理学家说：“人和人之间面红耳赤的争吵，其实完全是可以避免的，万能的法宝就是换位思考，多站在对方的角度想问题。”在我们日常的工作和生活中，人们总是难免会遇到意见的不统一，有时这种不统一导致双方对立起来，其实这样做大可不必，双方应本着商量和讨论的原则来解决问题，这样误会和怨恨才会更少。

有这样一个故事。20世纪30年代，有一天，英国伦敦的一家珠宝店的业务员珍妮在接待顾客时，不慎将一颗价值连城的珍珠滚落到了地上。当时，人多嘈杂，珠子滚到一位男青年脚边之后就再也找不到了。而珍妮必须找回这颗珍珠，否则她不但要面临被“炒鱿鱼”，而且终其一生都难以赔偿。相信要体会珍妮当时的心情不难，珍妮必须解决这件事情。凭眼神，珍妮断定那位假装若无其事的男青年多半是一位失业者，这就意味着，那颗珍珠足以使他的下半生改变，如果他真的是窝藏的人，这无疑也增加了珍妮索回珍珠的难度。珍妮来到他跟前，眼含泪花轻声地说道：“先生，在这样艰难的时期，找一份工作真是不容易吧？这才是我上班的第三天！”

男青年马上怔住了。细心的珍妮看在眼里，她又将这句话重复了两遍，终于，男青年将背在后面的手拿到了身前，紧紧地握住了珍妮的手，然后转身就走了。等他快速奔出了大门，珍妮看了看自己手中——是那颗珍珠。

珍妮当时的意思很明显，就是“请把那颗珠子还给我，它对我很重要”。但如果她真的那样说了，等于公开地向众人揭穿了青年的不义行径，很容易导致意想不到的事件发生，甚至产生不堪设想的极端后果。此时，珍妮选择站在别人的立场以博取同情，从而顺利达到了自己的目的，在拯救自己的同时也拯救了别人，维护了别人的尊严。

一位哲人说过：“婚姻没有你赢我赢，只有双赢或双输。”其实不仅是婚姻，在人生的其他方面这句话也同样有效。很多双输的人的教训都是当事人寸土不让，一味打自己的算盘，最终才导致两败俱伤。而要想实现双赢，方法其实很简单，那就是永远站在别人的立场想问题。这是一种逆向思维，需要当事人拿出过人的勇气、眼光和大度的心胸，同时也要做好舍己为人的准备。

很多时候，如果我们能及时调整心态，站在对方的角度来思考问题，就会化被动为主动，迅速博得认同和谅解。实践证明：对善于“投桃”的人，生活也总会对他“报李”，化腐朽为神奇。有时，会分析自己并不重要，善于分析别人才是王道，一个人，一件事，放在当时的环境和特定的情况下，会给人带来不同的感受。要知道，人与人之间90%以上的矛盾都是由误会造成的，学会换位思考

是调整心态的一个很好的方法。

## 5. 调整心态，要学会善于遗忘

遗忘与记忆都在人的思维中占有极其重要的位置。人应该学会记忆，更应该善于遗忘，该遗忘的就应放开然后遗忘。医学研究表明，遗忘可以有效减轻大脑的负担，降低细胞的消耗。在正常的情况下人的脑细胞每天死亡大约十万个，但是如果受到了外界的刺激，这个数字就要增加几十倍。长此下去，可以想象大脑是难以承受的。

一个人把什么都记得很清楚，大脑里总是充满了各种各样的记忆，信息将使他窒息，太多的记忆会强烈地刺激和消耗脑细胞，致使其神经衰弱，思维混乱，于身心都有伤害。相反，只记住那些应该记住的少数东西，把大部分应该遗忘的都遗忘，就能减少脑细胞的死亡，对身心的健康十分有益。

遗忘，对疲惫是宽慰，对痛苦是解脱，对自我也是一种升华。在人生的旅途中，如果把功名利禄、成败得失、是是非非、恩恩怨怨等都牢记心中，让那些烦恼事、伤心事、无聊事永远萦绕在脑海，在心中烙下永恒的印记，那就等于是给自己背上了沉重的包袱，戴上了无形的枷锁，会活得很苦很累，以致心力交瘁，精神萎靡，生命之舟也会在大海上迷航。

善于遗忘是一种涵养，一种能力，也是一种境界。善于遗忘是

一个人成熟和健康的标志。善于遗忘能使我们轻装上阵，丢掉包袱，精力充沛地去面对现实，信心百倍地迎接美好的未来，创造自己生命亮丽的风景线。

调整心态是顺利开展工作的前提，也是成功的必要条件。在工作中，不管做任何事情都应该先将心态及时归零。把自己放空，抱着学习的态度将每一次任务视为新的开始，一段新的体验就是一扇通往成功的机会之门，千万不要将工作视为食之无味、弃之可惜的鸡肋，自己做得不心甘情愿，于公于私都没有益处。当我们对工作失去了激情，对工作产生了抱怨时，最好先停下自己手中的工作，静静地反思一下：“你在为谁工作？”记住，做任何事情都要有积极的心态，如果不小心失去了，就跳出去。学会调整心态，用良好的心态指引自己，工作就会拥有方向，人只要不失去方向也就不会失去自己。心态的好坏，在于平常及时的调整和修炼，以及养成的好习惯。

当我们有了好的心态之后，要做的就是放手一搏，不恐惧失败，敢于尝试。

关颖珊是2000年世界花样滑冰的冠军，起初，她做梦都想赢得第一名，然而在最后一场比赛前，她的总积分却只排名第三。在最后的自选曲目上，她选择了突破自己，而不是少出错和保险的项目。在4分钟的长曲中，结合了自己最高难度的三周跳的关颖珊还大胆地连跳了两次。虽然有可能她会败得很难看，但是最后的结果是她成功了。她说：“因为我不想等到失败，才后悔自己还有潜力没有

发挥。”一个中国的伟人曾说：“胜利的希望和有利情况的恢复，往往产生于再坚持一下的努力之中。”

人应该树立宽容豁达和积极乐观的心态，同时拥有放手一搏的决心，这样才会找到人生的快乐和心灵的宁静，给自己带来生活上的美满幸福和事业上的成就。生活要求我们既能接受自己，又能接受别人，还能接受现实。有人曾经这样说：“当不能改变环境时我们就必须去适应环境。”这是很有道理的，不能改变别人就改变自己，不能改变事情那就改变我们对事情的态度。人不能一直去等，人要学会适应，要随着地点、时间、环境的变化不断地适应和调节自己的心态。不要说环境不适合你，不要说人们不接受你，更不要说事情太难做之类的托词，这一切只是因为你的心态没有调整好。我们还要学会谅解、忘记和宽容，别让你的不原谅成为别人持续伤害你的机会；更要学会欣赏、感恩和给予，这样你就会觉得你做的这一切都是一种对他人的回报。

## 第六节 敢于坚持，决不放弃

人生的道路上，我们常会遇到挫折和困难并因此陷入困境之中。20—30岁的人在奋进中盼望，在盼望中奋进，该如何走好人生之路呢？答案就是要做生活的强者，永不言败，永不放弃。永不放弃，就是指追求理想的信心永远不丢。我们盼望着美好的风景，那是朵朵白云下正在沐浴阳光的绿叶，它使人倍增向上的动力；那是蓝蓝天空下闪亮的星星，它使人拥有追求永恒的期待。变压力为动力，永不放弃，才能使盼望最后变成强烈的愿望，促使人举起竞争这把剑去披荆斩棘，去创造生活。人总是喜欢憧憬，喜欢把一切都想得很鲜明，很有亮度。也正是因为有这样的画面在向我们招手，我们才甘心为实现这个愿望不惜碰得头破血流，努力地去争取。于是，愿望又一次变为绝望，绝望中又有了新的愿望，也同时产生了新的更加强大的动力。执著追求未来，永不放弃，才能让一个人成为生活的强者。

成功者需要非凡的勇气和坚韧的毅力，同时也需要永不放弃的精神。一个人经历一些挫折其实并不是什么坏事。在我们成长的道路上总是有坦途也有坎坷，有鲜花也有荆棘。在你伸手去摘取美丽的鲜花

时，荆棘同时有可能刺伤你的手。如果你因为怕痛就不愿去伸手，那么对于你来说，再美的鲜花也终究是可望而不可即的。

有这样一个故事。那是1941年的一个清晨，男孩儿的母亲正在为他准备早饭，突然一群荷枪实弹的纳粹分子闯进了他家，砸了房间里所有的东西，并给他的母亲铐上了手铐。他的母亲是反战联盟重要的一员，写了大量反对德国纳粹的文学作品。

任凭他哭泣着去拽母亲的衣角，希望能和母亲一起被带走，但蛮横的纳粹分子却一把推开了他。他的母亲对着他喊：“不要哭！男孩子需要的是坚强，记住了儿子！等着妈妈回来和你在一起，记住了，再苦再难都要等着妈妈！无论如何，你都不能够放弃！”

就这样母亲被带走了，当时的他只有4岁！4岁的他看着惨遭洗劫的家一脸茫然，他不知道自己以后的生活该如何度过，自己要到什么时候才能等到母亲回家。

他只好开始四处流浪，饥饿和寒冷不时光顾他，他只能蹲在街头的角落里，运气好的话，也许能够乞讨到一块面包，如果运气不好，他只能靠喝水来试图忘记饥饿。这些还不是最痛苦的，让他最痛苦的是那些比他大的乞丐经常找各种理由欺负他，他甚至为此想到了死，但每当这时候，母亲那双看着自己的眼睛就会在他的脑子里显现。于是他对自己说：“妈妈一定会回来的，我不能够放弃！”

晚上睡在桥洞里，他会在心里呼唤母亲：“妈妈，你在哪里？”而这个时候，他的母亲正躺在慕尼黑的达豪集中营里，已经被折磨得奄奄一息。母亲同样在心里想着她的孩子，并且也对自己说：“不

能放弃，永远不能放弃!”

终于，美国大兵最后打开了达豪集中营的大门，从成堆的囚犯尸体中找到了他的母亲，他们迅速将她送往医院抢救。一个月之后，母亲恢复了一些体力，固执地要求出院，并对医生说：“我不能再住在这里了，我要去找我的孩子!”

4年，整整4年！母亲根本不知道还能否找到自己的儿子，她一个城市又一个城市疯狂地寻找，最后在一个小镇的街头，母亲和他同时认出了彼此。让母亲惊呆的是：快9岁的他已经瘦得没有人形，还正发着高烧。母亲抓住他的手，他从嘴角努力地挤出一丝微笑，“妈妈，我终于等到你了。”说完就晕了过去。

母亲把他抱到维罗纳医院，医生们都不敢相信，这个体重只有20多斤的男孩竟然已经9岁了。严重的营养不良和发烧正摧毁着他的身体，母亲每天都拉着他的手在他耳边说：“好儿子，妈妈回来了，我们不能够放弃，永远不能够放弃!”就这样，他在维罗纳的医院一躺就是一个多月，最后终于奇迹般地缓了过来。

补充说明一下，他的母亲从他住院的第一天就决定了要带他投奔远在美国从事物理研究的哥哥，因为他的母亲不希望他的未来依旧颠沛流离。男孩儿出院后来到了美国，在美国他对学习展现出了极大的热情，并在哈佛大学取得了生物学博士学位，开始了生物和人类遗传的研究。也许是因为幼年那段苦难的生活，他在自己的研究过程中即使遇到再大的困难，也从没产生过放弃的念头。

这个故事里的小男孩儿就是2007年诺贝尔医学奖的获得者——



美国犹他大学医学院人类遗传学与生物学教授马里奥·卡佩奇。在他获得诺贝尔奖后人们去采访他，他笑着对采访的人说：“你们问我为什么成功？就是因为我从来都不懂得什么叫放弃！”

要问成功有什么秘诀，英国首相丘吉尔在剑桥大学的演讲给出了最好的回答：“我的成功秘诀有三个：第一是，决不放弃；第二是，决不，决不，决不；第三是，决不，决不，决不，决不。”

决不放弃，就是坚持，它来源于人的意志力。意志力是人类最宝贵的财富，在通往成功的路上没有任何东西能代替意志力。热情不能代替毅力，有一时热情的人往往也在最后一步退缩，这已经屡见不鲜；聪明同样代替不了毅力，因为世上失败了的聪明人太多了。毅力无可替代，人有了毅力就容易成功，没有毅力就容易轻易放弃。想想我们做过的事吧，你会惊奇地发现，无论自己做什么事都要经历一个过程，而且越是重大的事，经历的过程就越长。在这些过程中，有的在开始时充满喜悦和期望，但接着就会有很多挫折和困难，更多的时候还可能是你一再地努力，但却仍然无法看到成功的曙光。这个时候就是考验你的时候，看你有没有毅力了。

被拒绝了1000次之后，还敢去敲第1001次的门，席维斯·史泰龙就是靠毅力最终走向成功的典型。在他未成名时，他身上只有100美元，还有就是一部依据自己悲惨童年写的剧本——《洛奇》。他挨家挨户地拜访好莱坞的电影制片公司，寻求一个演出的机会。当时的好莱坞大约有500家制片公司，史泰龙逐一拜访过后，结果是没有任何一家公司愿意给他机会录用他。史泰龙面对500次的拒绝毫不灰心，

回过头来又从第一家开始，再次挨家挨户地自我推荐。第二轮拜访，500家公司仍然没有一家愿意录用他。史泰龙依然没有放弃希望，他坚信“没有所谓的失败，只是暂时不成功而已”。他把1000次的拒绝当做自己绝佳的经验，面对拒绝，他选择继续鼓励自己，从第1001次开始再上路。经过多次的上门求职，经历了1855次近乎严酷的拒绝，他的毅力最后终于感动了“胜利女神”——“我不忍心再看你拼命了，你耗尽了多少汗水，我就给你多少喜悦吧！”终于有家电影制片公司愿意采用他的剧本，并聘请他出演剧本中的男主角。

史泰龙的梦想终于实现了，电影《洛奇》使他成为超级巨星，全美国新一代的偶像。

哲人说：“百分之九十的失败者其实不是被打败，而是自己放弃了成功的希望。”我们不难发现这样的例子，生活中有许多人最初都能保持十分旺盛的斗志，在这个阶段，普通人与杰出者其实是有多大差别的。然而，往往到了最后那一刻，顽强者和懈怠者便会各自显示出来。前者希望的火苗不灭，能咬紧牙关继续坚持直到胜利；而后者在这时却被前进道路上的迷雾遮住了双眼，他们不懂或者忘了再跨前一步，再忍耐一下就能豁然开朗。结果就是：懈怠者在胜利到来之前的一刻放弃了希望，停住了脚步，也失去了即将到手的成功。人们都知道，烧到99℃的水不算开，但只要再加1℃，就能突破物理的形态临界线，从液态变为气态，不开的水也就变为了开水。烧水其实很像追求成功，它们在某种程度上有着相同的道理。

大家可能都知道“九九进一，成在其一”的俚语，这其中

“一”的增进包含着许多成功的智慧。世上的大部分成果都可以说是后人接着前人所走的99步然后才产生的。如果我们能在前人99%的经验上再增加1%的努力，就是通向成功的一条捷径。“一”的增进还告诉我们：无论做什么，走完了前面的99步，剩下的最后一步就是毅力的考验，只要咬紧牙关，多一点努力和坚持，多一点注意和思考，再多一点试验，就能取得最后的成功。这就像赛跑一样，实力相近的顶尖选手争夺金牌的时候，他们之间也许只是一步或半步的差距，而起决定性作用的是最后的一瞬间谁能爆发出巨大的潜能，能爆发出来的，就是最后的胜利者。

只要敢于坚持，不放弃，无论做什么事，哪怕有的人会觉得不可能，最后也会变为可能。

## 第七节 持之以恒，懂得专注

20—30岁时想在将来成就一番事业，实现自己的人生价值，是所有有志者的追求。然而，通向成功的道路其实并不平坦，影响成功的因素是复杂多样的。现实生活中常会看到这样的情形：有的人对工作、学业、事业不懈努力、专心致志，不受外界的诱惑所困扰，他们扎实地向着既定目标迈进，获得了最后的成功；而有的人却总是经不起诱惑、耐不住寂寞，他们见异思迁、好高骛远，对工作、学业、事业缺乏执著精神，结果一事无成。无数的事实说明，专注是走向成功的重要因素。

所谓专注，就是全神贯注、集中精力、专心致志。可以说，人们熟悉“专注”这个词就像熟悉自己的名字一样。然而，熟悉却并不等于理解，两者还是有差别的。从更深刻的意义上讲，专注乃是一种境界、一种精神。“咬定青山不放松，不达目的不罢休”，“把每一件事都做到最好”，就是这种境界和精神的最好诠释。一个专注的人往往能把自己的精力、时间和智慧聚集到所要做的事情上，并最大限度地发挥主动性、积极性和创造性，努力去实现自己的目标。特别是在遭受挫折、遇到诱惑的时候，他们也能够勇往直前、

不为所动，直到取得最后的成功。与之相反，一个人如果总是朝三暮四、心浮气躁，就不可能集中自己的精力、时间和智慧，干什么事情都只能半途而废、虎头蛇尾。缺乏专注，即使立下凌云壮志也不会有什么收获，因为“欲多则心散，心散则志衰，志衰则思不达也”，这是永恒不变的道理。

小时候我们都听过猴子丢西瓜捡芝麻的故事，那时候我们会笑猴子太傻。但笑归笑，对于这个故事的含义却并不能透彻地理解。直到多年后，我们才会觉得猴子傻并非是它的智力问题，而是它的心态问题。它不断地进行选择、探索和尝试，又不断地转移和放弃。它的心态已经决定了它的收获必然是很小的。

在社会中不乏其人，他们总是匆匆地选择一家公司或一个行业，总是在做着一件事情的同时想着更多其他的事情，他们把大部分的时间都用在探索、遐想、选择和尝试中，因而无法集中资源和精力做好眼前的事情。最终他们会在时间的推移中发现，自己仍然一事无成。而当初和他处于同一起点的其他人，如今都已经在各自的领域成为有用之才，有的甚至已经是专家。他们不得不承认，相比较那些专一努力的人们，自己已经被社会远远地甩在了后面，而且越来越远。

这个世界上并没有什么绝对的笨人和聪明人，但为什么人的成就会有这么大的差别呢？在一定程度上，这些差别其实和一个人是否专注有很大的关联。

成功者总是拥有更加专注的精神，因为他们知道，社会分工越

来越细的今天，已经没有人可以做到样样精、行行通，想在当今社会有所建树，必须专注于一个行业或一种职业。并把自己全部的时间、精力和能调动的所有资源都投入自己选择的事业中去，尽可能地创造大的成绩。有些人总是目标分散、想法太多，他们左顾右盼、一心多用，因为不专注，所以力量总是无法凝聚，因此也无法在本职工作中取得什么成绩。没有成绩，在竞争中必然会落后，并且还可能一输再输，最终被淘汰出局。

丁肇中先生是世界著名的物理学家，他在40岁的时候就获得了诺贝尔物理学奖。丁先生总是这样说：“与物理无关的事情我从来不参与。”

迈克尔·乔丹从15岁开始从事正规的篮球运动，一从事就是29年。这期间他本来有很多机会从事别的行业，但他却坚持只从事篮球运动。因为专注，他最后成为NBA历史上最伟大的球星。

有记者在2006年的“博鳌亚洲论坛”年会上采访全球最大的中文搜索引擎“百度”（baidu）的创始人——年轻的李彦宏。当记者问他成功的秘诀时，他的回答只有简单的两个字：专注。

我们再来看看世界首富比尔·盖茨，以他的智慧和财力，他可以做的事情实在是太多了。然而，他和他创办的微软公司20多年来始终专注于软件产品的研发和推广事业，所以，比尔·盖茨到如今仍是世界首富，微软到如今也仍是世界上最成功的企业之一。虽然盖茨在2008年退出微软的日常运营，专注于自己的慈善事业，但很多人都评价盖茨对慈善事业就如同对计算机行业一样的专注，他注

定会成为世界上最伟大的慈善家。

财富排名在世界上仅次于比尔·盖茨的巴菲特11岁买了自己的第一只股票，如今，他已经70多岁了，仍然没有要改行的迹象，他要做一辈子的投资大师是肯定的了。要知道巴菲特了解很多其他赚钱的行业，但他都没有去做，不管股市是牛还是熊，他都认定了这个行业。

个人如此，企业更是如此。

1987年，任正非在中国创立了华为技术公司，经过20多年的发展，华为已经成为年销售额600多亿元的大型跨国电信供应商，这期间任正非和华为面临的机会与诱惑难以计数。但任正非和华为却始终坚持通信设备领域，并于1997年将其写进了《华为基本法》。应该说，是专注造就了今天的华为。

2001年，PC行业巨头联想推行了多元化的发展战略，然而，在实施多元化战略的3年里联想的发展却并不尽如人意，甚至与预期的差距非常大。3年的时间里，联想累计的销售额增长只有50%，利润增长只有26%，在被称为“IT行业的春天”的那几年里，这份业绩是很失败的。联想不仅新拓业务前景受阻，核心业务也面临着来自戴尔等众多竞争对手的挑战。直到2004年年底，联想才决定收购IBM的全球PC业务，从多元化道路重新回归专业化，这一次，联想集团的发展终于进入了一个崭新的阶段。联想的这种转型被杨元庆称为“专注”的回归。

万科是中国房地产企业的龙头，万科认为：在过去20年的发展

中，其最宝贵的经验就是在中国的经济从粗放走向集约的进程中，万科自觉地完成了企业从多元化到专业化的调整。

任何职业和行业都是博大精深的，足够一个人花一辈子的精力去奋斗和钻研。一个大师级的人物，都只能是某一个领域内的大师。例如，比尔·盖茨最聪明的地方不是他的全能，而是他的“专一”。凭他的实力，如果去股市淘金，也许也可以翻云覆雨；如果转行去做房地产，也可能翻天覆地。但如果比尔·盖茨不做IT界的领袖，微软也很难说能成就今天的辉煌。

古人云：“十鸟在林，不如一鸟在手。”既然选定了一份职业、一项事业，就应该专注地投入其中。做到想之、谈之、思之、研究之、坚持之；把它弄透、弄专、弄懂、弄通、弄精，并尽自己最大的努力，调动全部的资源 and 力量做到最好。只有坚定信仰，心无旁骛，十年一剑地专注着，才有可能在有生之年干成一番事业，实现自己的价值和理想。

2004年的雅典奥运会，我在看完一些比赛后很是感慨了一番。例如，一位运动员为了能在奥运赛场上夺冠，他需要几年甚至几十年持之以恒地专攻一个项目。要知道，有的项目甚至只有很少的几个动作，这需要多大的专注才能做到啊！同时需要的精神和毅力也是十分惊人的！然而，如果没有这种坚持和专注，我们也就看不到奥运赛场上的伏明霞、邓亚萍、刘翔以及他们迷人的风采了，也同样没有机会体会国歌在奥运赛场上响起时的那种激动了……

一个人在为自己的工作和事业奋斗的过程中，挫折和困难是在



所难免的，寂寞和孤独也在所难免。面对这些情况，怎样做才能不受干扰、专注如一呢？最好的大概就是保持宁静和淡泊。经验表明，对一件事情，有时候专注一时是很容易的，但始终专注就比较困难。一个重要的原因就在于一般人很难长期忍受住寂寞，经得起寂寞的考验。任何一个成功者的背后，肯定都有着坚持不懈的追求和艰苦卓绝的奋斗。诸葛亮说过：“非淡泊无以明志，非宁静无以致远。”诸葛亮的这句话无疑是在告诉我们，唯有淡泊和宁静才能坚定自己的信念和追求，做到始终如一的专注和执著。

一个生活在社会中的人，面对眼前纷繁复杂的世界，如果想成就一番事业，20—30岁时就必须努力地克服各种各样消极因素的影响。特别是在如今这个大发展、大变革的时代，新情况、新事物、新问题不断出现，影响人们的事情也日益增多。越是条件和环境复杂就越能凸显专注对于一个人成功的重要性。当然，专注也是有前提的，这就是奋斗目标的确立必须科学，同时也符合实际。否则，就算再努力再专注，也很难实现目标，达到最后的成功。

世界上看起来可做的事情有很多，但我们要记住，其实真正能够抓住的只是很少的一部分。一生专注一项具体的事业，每天专注一项本职的工作，这才是一个人获得成功的最好方法，是一条实现人生目标最简单的捷径。